



Universidade de Brasília

Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Gestão de Políticas
Públicas

Departamento de Administração

Henrique Scofano Maia Porto

Externalidades de poder em governança corporativa

Brasília – DF

2021

Henrique Scofano Maia Porto

Externalidades de poder em governança corporativa

Monografia apresentada ao
Departamento de Administração como
requisito parcial à obtenção do título de
Bacharel em Administração.

Professor(a) Orientador(a): Danielle Sandi Pinheiro

Brasília – DF

2021

Henrique Scofano Maia Porto

Externalidades de poder em governança corporativa

A Comissão Examinadora, abaixo identificada, aprova o Trabalho de Conclusão do Curso de Administração da Universidade de Brasília do (a) aluno (a)

Henrique Scofano Maia Porto

Dra. Danielle Sandi Pinheiro
Professor-Orientador

Dr. Roque Magno de Oliveira
Professor-Examinador

Dra. Silvia Araújo dos Reis
Professor-Examinador

Brasília, 29 de outubro de 2021

AGRADECIMENTOS

Primeiramente, gostaria de agradecer à minha orientadora, Danielle Sandi Pinheiro, que, apesar das dificuldades da pandemia, me auxiliou na construção deste trabalho, como também foi extremamente solícita e prestativa sempre que precisei de ajuda ou tinha alguma dúvida importante.

Ademais, agradeço ao departamento de administração, bem como os professores que compõem o departamento, posto que cada um deles contribuiu para minha formação como bacharel em administração.

Além disso, quero agradecer aos meus pais pelo apoio incondicional durante o curso de administração, tendo em vista que tive uma longa jornada pela UnB e eles sempre me apoiaram, confiaram e acreditaram no meu potencial.

Agradeço à toda minha família pelo apoio durante a pandemia, porque foi essencial para a conclusão da minha jornada no curso de administração. Sem eles nada disso teria sido possível.

Por fim, quero agradecer aos meus amigos e colegas de curso por sempre me incentivarem e me auxiliarem ao longo de todos os semestres.

“Poder é toda a chance, seja ela qual for, de impor a própria vontade numa relação social, mesmo contra a relutância dos outros.”

- Max Weber

RESUMO

A questão da governança corporativa em organizações é um assunto discutido de forma recorrente, pois é um fator diferencial competitivo entre as instituições de mercado, de forma que os agentes envolvidos com a organização, como investidores, melhoram sua percepção perante elas. Somado a isso, o conceito de externalidades remete à economia de mercado, de forma que externalidades de poder derivam deste conceito e se tornaram um fator relevante no entendimento das relações sociais de poder. O interesse pela pesquisa surgiu através da utilidade que a descoberta de novos conceitos na temática proposta pode contribuir para futuras pesquisas na área, bem como para a compreensão do impacto social da relação entre governança corporativa e externalidades de poder. Assim sendo, propõe-se como objetivo da pesquisa analisar a relação entre governança corporativa e externalidades de poder. Para alcançar esse objetivo foi feita uma pesquisa bibliográfica e, posteriormente, uma comparação entre os conceitos teóricos e analíticos levantados ao longo dessa pesquisa, com intuito de encontrar semelhança entre eles. Os dados levantados são secundários e de origem documental, posto que foram analisados artigos científicos, livros e textos de autores relacionados ao tema abordado. Analisados os dados, foi possível perceber que há relação entre os conceitos e que pesquisas futuras podem aprofundar o conhecimento no tema.

Palavras-chave: Governança Corporativa. Externalidades de Poder. Externalidades. Organizações.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 – Ineficiência de Externalidades Negativas	30
Figura 2 – Ineficiência de Externalidades Positivas	31
Figura 3 - Triângulo de Externalidades de Poder	33
Figura 4 – Superando Externalidades de Poder	43

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Uma listagem dos principais stakeholders internos e externos, com que as empresas interagem	22
Quadro 2 – Critérios de classificação ordinal dos stakeholders e proposições normativas de atendimento de seus interesses	25

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ESG – Environmental Social Governance

BACEN – Banco Central do Brasil

CVM – Comissão de Valores Mobiliários

IBGC – Instituto Brasileiro de Governança Corporativa

BM&FBOVESPA – Bolsa de Mercadorias & Futuros e Bolsa de Valores de São Paulo

IGC – Índice de Governança Corporativa da BM&FBOVESPA

B3 – Brasil, Bolsa, Balcão

SUMÁRIO

Sumário

1. Introdução	17
2. Revisão Teórica	20
2.1. Governança Corporativa	20
2.2. Externalidades.....	27
2.3. Externalidades de Poder.....	32
3. Aspectos Metodológicos.....	34
3.1. Descrição do Método de Pesquisa.....	34
4. Análise e Discussão.....	36
5. Conclusão.....	44
6. Referências.....	46

1 INTRODUÇÃO

Hodiernamente, nota-se um aumento significativo do interesse em governança corporativa, de modo que as organizações definem estratégias flexíveis, a fim de se adaptarem às mudanças constantes do ambiente. Somado a isso, as fiscalizações, como também novos modelos de mercado, exercem influência direta nas organizações. Deste modo, elas podem se beneficiar de estratégias ambientais que atendam o coletivo social, ao passo que busquem atingir seus objetivos.

Sendo assim, para Mintzberg, Ahlstrand, Lampel (2000, p. 211), o ambiente pode ser definido por tudo que é externo à organização, portanto o que ela não é. Deste modo, Mintzberg, Ahlstrand, Lampel (2000, p. 211) definem o ambiente como agente principal que deve ser considerado na geração das estratégias organizacionais, tendo em vista que o ambiente exerce forças externas que impactam a organização.

Para entender como as organizações adaptam-se aos ambientes, Hannan e Freeman (1977, p. 934), em um estudo sobre ecologia das populações, propõem que organizações devem ter aspectos parecidos, quando tratadas como populações, pois, apesar de não serem afetadas homogeneamente pelos ambientes, podem existir grupos com aspectos semelhantes. Sendo assim, um exemplo disso são as organizações que são fiscalizadas pelas mesmas instituições, como BACEN e CVM, posto que esses grupos de organizações devem possuir características semelhantes para atender os critérios de fiscalização, ao passo que são impactados de forma diferente.

Ante o exposto, outro aspecto importante abordado nos estudos de Hannan e Freeman (1977, p. 939 – 940), sugere que as empresas são maximizadoras de lucro, tendo em vista um cenário de mercado competitivo, ao passo que o ambiente selecionará as melhores maximizadoras. Dito isso e retomando o exemplo de fiscalização, nota-se que as organizações buscariam maximizar seus lucros flexibilizando suas estratégias para se adequarem aos aspectos ambientais impostos.

Outrossim, um aspecto importante sobre organizações é a governança corporativa, de modo que se tornou fator relevante de adequação aos critérios do ambiente, como fiscalizações institucionais – por exemplo os níveis de mercado, que compõem o IGC da BM&FBOVESPA – bem como adequações competitivas de mercado. Deste modo,

O campo em que gravita a governança corporativa é definido por uma dada estrutura de poder, que envolve questões relacionadas aos processos de tomada de decisões estratégicas, ao exercício da liderança, aos métodos com que se atendem aos interesses estabelecidos e aos pleitos emergentes – em síntese, ele está relacionado à sociologia das elites e por isso mesmo é fortemente influenciado pelos institutos legais e pelos marcos regulatórios de cada país. (BABIC, 2003, apud ROSSETI, ANDRADE, 2019, p. 139).

Isto posto, é fulcral ressaltar a importância da governança corporativa, como meio para relacionar organizações às demandas da sociedade, bem como para que elas cumpram seus objetivos, a fim de obterem

resultados satisfatórios para si e para todas as partes interessadas, como os acionistas, sociedade, ambiente, governo e outras instituições. Nesse sentido, a

Governança corporativa é o sistema pelo qual as sociedades são dirigidas e monitoradas, envolvendo os relacionamentos entre acionistas/cotistas, conselho de administração, diretoria, auditoria independente e conselho fiscal. As boas práticas de governança corporativa têm a finalidade de aumentar o valor da sociedade, facilitar seu acesso ao capital e contribuir para sua perenidade. (IBGC, 2003, apud ROSSETI, ANDRADE, 2019, p. 139,)

Ademais, a governança corporativa, bem como sua fiscalização, é necessária para que as organizações possam se adequar aos ambientes, bem como exercerem e receberem externalidades positivas. Assim sendo, Pinheiro (2019), define o conceito de externalidades de poder, análogo à teoria econômica de um agente afetando outro agente com sua produção, a partir de uma interrelação entre ciclos econômicos, governança e relações de poder social. Desta forma, essas interrelações impactam a sociedade e o ambiente através de políticas públicas, de modo que as externalidades de poder, analogamente ao conceito econômico de externalidades, podem ser positivas ou negativas em termos dos efeitos sobre as contrapartes mencionadas (PINHEIRO, 2019).

Assim, é possível identificar a seguinte problemática: Como as externalidades de poder se relacionam com as práticas de governança corporativa nas organizações?

O objetivo principal desta monografia é compreender os impactos da governança corporativa no ambiente organizacional, tal como buscar entender as possíveis de externalidades de poder que eventualmente afetam estas organizações.

De modo mais específico, os objetivos propostos abrangem: o entendimento da governança corporativa, bem como os mecanismos de fiscalização para o cumprimento da mesma; depreender o que são as externalidades de poder e a conexão entre elas e a governança corporativa; perceber a importância de externalidades positivas para o ambiente organizacional, tal como entender os impactos negativos de externalidades negativas para o mesmo.

A compreensão sobre a governança corporativa, de forma que cause externalidades positivas é fulcral, pois a governança corporativa é uma prática cada vez mais adotada pelas organizações, bem como fiscalizada, para beneficiar os acionistas. Além disso, é imperativo entender como se dão as externalidades de poder nas organizações, posto que, o entendimento das externalidades de poder positivas pode apresentar benefícios para o ambiente organizacional em todos os níveis. Sendo assim, é fez-se necessário o estudo desses conceitos, tal como da relação entre eles para embasar futuras pesquisas na área através da geração de conhecimento novo na temática e compreensão do impacto social exercido por essa relação.

Essa monografia está estruturada em quatro seções, da seguinte forma: A primeira seção destina-se à introdução que apresenta a problemática de estudo, como também o objetivo geral, o(s) objetivo(s) específicos e assim como a justificativa para o estudo dessa temática.

A próxima seção, denominada referencial teórico, divide-se em duas subseções, de forma que a

primeira subseção é dedicada aos conceitos de governança corporativa, suas funções, benefícios internos e externos. Somado a ela, a segunda subseção se dispõe aos conceitos de externalidades, externalidades de poder, bem como externalidades positivas e negativas com seus respectivos efeitos. Na terceira subseção, serão expostas as relações entre governança corporativa e externalidades de poder, de forma a mostrar como esses dois conceitos estão intimamente ligados e impactam a organização em suas decisões estratégicas.

A terceira seção refere-se à metodologia científica utilizada nesta pesquisa, de modo que foi realizada uma estrutura analítica comparativa, a qual foi construída para analisar as abordagens teórico-analíticas utilizadas para estruturar esta pesquisa. Somado a isso, nesta seção também será apresentada uma síntese dos enfoques teóricos utilizados na realização desta pesquisa, de forma que os resultados da a síntese e da análise comparativa serão posteriormente discutidos.

Ademais, a quarta seção é dedicada a comparação entre os conceitos teóricos e analíticos estudados ao longo da pesquisa, de modo a enfatizar semelhanças e divergências entre os conceitos da temática proposta, ao passo que a quinta seção expõe uma discussão dos resultados e principais conclusões da pesquisa, assim como também direcionamentos para futuros estudos sobre a temática abordada.

2 REVISÃO TEÓRICA

Nesta seção será apresentado o referencial teórico da pesquisa, de modo que ele é fundamental para entender os conceitos da temática. Dito isso, a comparação entre conceitos que será feita na quarta seção se baseia nos conceitos abordados nesta seção.

2.1 Governança Corporativa

As organizações possuem papel fundamental na sociedade, de modo que elas contribuem positivamente ou negativamente para a mesma. Ademais, é importante destacar o surgimento da governança corporativa nas organizações que, segundo Rosetti & Andrade (2019) foi fundamentado nos conflitos de agência.

Ante o exposto, para Jensen & Meckling (1976 p. 308), a definição de agência é um contrato entre uma ou mais pessoas, na qual uma delas solicita um serviço da outra, de forma que a pessoa que solicita o serviço é chamada de principal e quem realiza o serviço é definido como agente. Sendo assim, nasce o conflito de agência, pois Jensen, Meckling (1976 p. 308) ressaltam que “se ambas as partes são maximizadoras de utilidades, há boa razão para crer que o agente não atuará sempre no melhor interesse do principal”.

Isto posto, Rosetti, Andrade (2019) definem outras dimensões para os conflitos, visto que eles categorizam os conflitos de agência em duas partes, sendo a primeira citada acima, ao passo que a segunda se caracteriza entre a disputa de agentes minoritários e majoritários, posto que estes utilizarão estratégias para tomar o controle enquanto aqueles não terão o retorno esperado de seus investimentos nas organizações. Posteriormente, argumenta-se que os conflitos são gerados por outras fontes, de tal forma que outros conflitos se baseiam no conselho de administração das organizações e na atuação dos diretores executivos, posto que nestes novos modelos de conflitos, a alta hierarquia das organizações seria maximizadora de utilidades concomitantemente com a definição de Jensen, Meckling (1976).

Os argumentos de Jensen, Meckling (1976) e Rosetti, Andrade (2019) expõem uma tendência entre os gestores e executivos das organizações, visto que eles tentarão maximizar seus retornos, apesar de, muitas vezes, não ser o melhor para o principal. Nesse sentido, para entendermos melhor o conceito de principal, devemos entender o que está relacionado à organização, logo, os *stakeholders*.

Destarte, de acordo com Mitchell, Agle, Wood (1997, p.857), existem visões abrangentes, bem como estreitas sobre o conceito de *stakeholders*. A definição deste conceito é importante para que os gestores das organizações compreendam qual a relevância que cada *stakeholder* possui sobre a organização, para que eles possam alocar os recursos de acordo com a legitimidade de cada grupo na mesma. Nesse aspecto, Freeman (1984, p. 46) define um *stakeholder*, na instituição, como “qualquer grupo

ou indivíduo que possa afetar ou é afetado pela conquista dos objetivos organizacionais”. Esta é a definição mais ampla na visão de Mitchell, Agle, Wood (1997, p. 857), a qual pode ser extremamente complexa para gestores utilizarem na definição de quem impacta ou é impactado pela organização, posto que até objetos inanimados poderiam impactar ou serem impactados, devido a este conceito amplo. Em contrapartida, visões estreitas podem auxiliar os gestores, já que buscam definir esses grupos de acordo com a relevância econômica na organização.

Tendo em vista que uma visão mais restritiva auxiliará os gestores nas tomadas de decisões, outros autores abordam essa vertente, a fim de delimitar o conceito proposto por Freeman (1984), sendo assim, pode-se restringir a visão de stakeholders como

as pessoas ou grupos que têm ou reivindicam propriedade, direito ou interesse em uma corporação e em suas atividades passadas, presentes e futuras. Tais reivindicações, direitos ou interesses são resultados de transações ou ter ações com a corporação e pode ser legal, moral, individual ou coletiva (CLARKSON, 1995, apud CAMPOS, 2003, p. 38).

Da mesma maneira, Altkinson & Waterhouse (1997) afirmam que cada organização pode ter diferentes *stakeholders*, porém, há um grupo geral que consiste nos consumidores, funcionários, fornecedores, comunidade e os donos. Destarte, Altkinson & Waterhouse (1997), dividem esses cinco grupos de *stakeholders* em dois grupos diferentes. O primeiro grupo é denominado *environmental stakeholders*, os quais englobam consumidores, donos das organizações e a comunidade, ao passo que esse grupo define a estratégia competitiva da organização através do ambiente externo. Já o segundo grupo é chamado de *process stakeholders*, os quais são funcionários internos e fornecedores. A partir da definição do ambiente externo pelos *environmental stakeholders*, este grupo planeja as estratégias dentro deste ambiente, com intuito de entregar o melhor produto para seu consumidor.

Ante o exposto, é possível perceber que a divisão de *stakeholders*, proposta por Altkinson & Waterhouse (1997), mostra uma interação entre o ambiente externo à organização e o ambiente interno, de forma que os funcionários que compõem a organização se adaptam as demandas externas do meio, a fim de atingirem os objetivos estabelecidos para a organização. Da mesma forma, essa interação entre organização e o meio na qual está inserida pode funcionar de maneira inversa, pois a produção da instituição pode impactar o seu meio.

Neste raciocínio, Rosetti & Andrade (2019) aprofundam os conceitos de *stakeholders* no âmbito de maximizadores de resultados, de forma que todas as partes interessadas na organização desejam obter resultados para si e não apenas as partes internas que coordenam as organizações. Ainda em seus estudos, eles definem *stakeholders* em quatro grupos: 1.os shareholders – denominação genérica de proprietários e investidores; 2.os internos, efetivamente envolvidos com o monitoramento e a geração de resultados nas companhias; 3.os externos, integrados à cadeia de negócios; e 4.o entorno, que engloba categorias não participantes diretamente das cadeias de geração de valor, mas também alcançadas pelos objetivos corporativos e pelos critérios com que são tomadas as decisões para maximizá-los (ROSETTI, ANDRADE,

2019, p. 109-110).

O quadro 1 mostra a divisão entre os quatro tipos de stakeholders propostos por Rosetti & Andrade (2019), posto que ele aprofunda as subdivisões de cada um deles, a fim de enaltecer as diferentes participações dentro e fora das instituições.

Quadro 1 - Uma listagem dos principais stakeholders internos e externos, com que as empresas interagem.

STAKEHOLDERS	
Pessoas, grupos ou instituições, com interesses legítimos em jogo nas empresas e que afetam ou são afetados pelas diretrizes definidas, ações praticadas e resultados alcançados.	
<p>SHAREHOLDERS (Proprietários, Investidores)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Quanto ao regime legal. <ul style="list-style-type: none"> ○ Acionistas. ○ Cotistas. ▪ Quanto à participação: <ul style="list-style-type: none"> ○ Majoritária. ○ Minoritária. ▪ Quanto à gestão: <ul style="list-style-type: none"> ○ Participantes ativos. ○ Outorgantes. ▪ Quanto ao controle: <ul style="list-style-type: none"> ○ Integrantes do bloco controle. ○ Fora do bloco controle. ▪ Quanto à classe de ações: <ul style="list-style-type: none"> ○ Com direito a voto. ○ Sem direito a voto.
<p>INTERNOS (Efetivamente envolvidos com a geração e o monitoramento de resultados)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Órgãos de governança: <ul style="list-style-type: none"> ○ Direção executiva. ○ Conselho de administração. ○ Conselho fiscal. ○ Auditores independentes. ○ Auditores internos. ▪ Empregados.

<p style="text-align: center;">EXTERNOS (Integrados à cadeia de negócios)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Credores. ▪ Partes interessadas a montante: <ul style="list-style-type: none"> ○ Fornecedores diretos. ○ Integrantes distantes da cadeia de suprimentos. ▪ Partes interessadas a jusante: <ul style="list-style-type: none"> ○ Clientes. ○ Consumidores.
<p style="text-align: center;">ENTORNO</p>	<p>Restrito: comunidades locais em que a empresa atua.</p> <p>Abrangente: a sociedade como um todo.</p> <p>Governos.</p> <p>ONGs.</p>

Fonte: Rosetti, Andrade (2019, p. 109)

Outro aspecto importante, para entender a relação de *stakeholders* com as organizações, é a influência dos grupos de *stakeholders* nos objetivos das organizações. Dessa maneira, “a organização possui objetivos primários, os quais são definidos pelos donos, através de relações contratuais com seus *stakeholders*. Somado a isso, o que a organização espera de seus *stakeholders*, como também o que ela fornece a eles para atingir seus objetivos primários são chamados de objetivos secundários” (ALTKINSON, WATERHOUSE, 1997).

Nesse contexto de objetivos organizacionais, Shleifer & Vishny (1997, p. 737 – 740) argumentam

que a governança corporativa é um mecanismo de governança que foi implementado no meio organizacional, com intuito de garantir que os investidores de capital (*shareholders*) receberão o retorno de seus investimentos. Ainda nos estudos de Shleifer, Vishny (1997, p. 737 – 740), eles enfatizam que a governança corporativa precisa de mecanismos de proteção legal para os investidores de capital, tal como é importante haver concentração de propriedade, já que a mesma fornece privilégios sobre o fluxo de dinheiro e controle da organização.

Outro aspecto importante que pode ser relacionado à governança corporativa nas intuições são os segmentos de listagem da B3. Esses segmentos se referem à governança corporativa nas empresas listadas na bolsa de valores brasileira, de modo que

“todos esses segmentos prezam por regras de governança corporativa diferenciadas. Essas regras vão além das obrigações que as companhias têm perante a Lei das Sociedades por Ações (Lei das S. As.) e têm como objetivo melhorar a avaliação daquelas que decidem aderir, voluntariamente, a um desses segmentos de listagem.” (B3 – 2010)

Ademais, os segmentos de governança corporativa da B3 podem ser definidos em: Novo Mercado, Nível 2, Nível 1, Básico, Bovespa Mais, Bovespa Mais – Nível 2. Destarte, cada um desses segmentos possui regras a serem seguidas pelas empresas que quiserem aderir, de forma que o segmento Novo Mercado estabelece o padrão mais alto de governança corporativa, enquanto que o Básico é o segmento mínimo de governança corporativa. A partir desses segmentos, as empresas que optarem por aderir atrirão *shareholders*, para conseguir capital e realizar seus objetivos, conforme o nível de segmento escolhido por elas.

Isto posto, vale mencionar outro aspecto relevante relacionado à governança corporativa. Além dos níveis de governança definidos pela B3, cada vez mais as organizações adotam práticas sustentáveis de governança, visando atender aos desejos da sociedade. A partir de seus estudos, o *Institute for Global Environmental Strategies* (1998) aponta que o maior desafio das instituições no século 21 é definir o motivo de sua existência, posto que o ser humano é inovador e sempre está em busca de melhores condições de vida através de suas invenções. Sendo assim, o instituto propõe que as entidades as quais prejudiquem o meio ambiente com suas produções estariam colocando a vida do ser humano em risco no planeta.

Outro aspecto importante abordado pelo *Institute for Global Environmental Strategies* (1998) se refere à disponibilidade de informações das empresas. Nesse aspecto, empresas de um determinado país devem pensar que a disponibilidade de informações relacionadas às suas atividades estarão disponibilizadas para mercados internacionais, logo, atingirão diversos tipos de investidores. Assim sendo, podemos relacionar este aspecto com o aspecto mencionado anteriormente, tendo em vista que as organizações precisarão se atentar aos desejos da sociedade global, portanto, é uma forma de fiscalização com enfoque “bottom-up” através dos anseios sociais por melhor qualidade de vida em âmbito global.

Não obstante, Wong et. al (2020, p. 5) realizou estudos que mostram os impactos de certificações ESG para as empresas. Nesses estudos, eles concluíram que uma companhia com certificação ESG reduz

seu custo de capital, bem como aumenta a capitalização de mercado e o interesse em suas ações. Deste modo, é notável que as entidades que buscam atrair investidores se atentem para certificações de governança sustentável, posto que atrairá investidores ativistas, bem como tornar-se-ia uma ferramenta para a maximização de lucros, através do cumprimento dos objetivos, ao passo que atenderia o bem-estar social.

Nessa perspectiva, a governança corporativa também pode ser definida, segundo o Instituto Brasileiro de Governança Corporativa (IBGC, 2015), como o “sistema pelo qual as empresas e demais organizações são dirigidas, monitoradas e incentivadas, envolvendo os relacionamentos entre sócios, conselho de administração, diretoria, órgãos de fiscalização e controle e demais partes interessadas”. Somado a isso, o IBGC (2015), ressalta que “os princípios básicos da governança corporativa são: transparência, responsabilidade corporativa, equidade e prestação de contas”.

Bianchi (2005) define a governança corporativa como um “esforço contínuo em alinhar os objetivos da alta administração aos interesses dos acionistas ou proprietários, por meio da adoção de práticas mais eficazes de monitoramento”. Logo, há um enfoque no alinhamento organizacional com os objetivos dos *shareholders*, para que a entidade atinja seus objetivos e os investidores de capital recebam retorno pelos investimentos realizados na mesma.

Nesse sentido, Hitt, Ireland, Hoskison (2001) propõem que a governança corporativa é um conjunto de mecanismos para controlar a direção e a performance institucional, ao passo que mantém boas relações com os *stakeholders*. Além disso, semelhante a Bianchi (2005), eles afirmam que o objetivo principal da governança corporativa é garantir que os interesses dos executivos estejam alinhados com os interesses dos *shareholders*.

Outrossim, pode-se perceber a proposta de duas vertentes para o objetivo das organizações, a partir do proposto pelos autores supracitados. Desta forma, Rosetti, Andrade (2019), propõem essas duas vertentes do objetivo principal das organizações, sendo a primeira voltada para o atendimento dos interesses de todos os *stakeholders* envolvidos, enquanto que a segunda está voltada para os proprietários ou *shareholders*. Isto posto, o quadro 2 mostra que as proposições normativas de autores tendem a essa segunda proposta.

Quadro 2 - Critérios de classificação ordinal dos stakeholders e proposições normativas de atendimento de seus interesses.

CLASSIFICAÇÃO ORDINAL

Abordagens	Critérios de classificação em ordem decrescente de importância
------------	--

M. Clarkson

A stakeholder framework for analyzing and evaluating corporate

▪ Riscos assumidos:

- Voluntariamente. Agentes que incorrem em riscos voluntários, assumi-dos por alguma

social performance (1994)

forma de investimento feito na empresa.

- Involuntariamente. Agentes que não estão sujeitos a riscos de investimento nas empresas.

▪ **Três atributos:**

- Legitimidade em auferir resultados.
- Poder de decisão na empresa.
- Relação entre contribuições e impactos de suas exigências na empresa.

▪ **Grau de dependência da empresa:**

- Primária. Agentes sem os quais as companhias não teriam surgido e não sobreviveriam.
- Secundária. Agentes não vitais para a existência da companhia.

R. Mitchell, B. Agle e D. Wood

Toward a theory of stakeholder identification and salience (1997)

A. Altkinson e J. Waterhouse

A stakeholders approach to strategic performance measurement (1997)

PROPOSIÇÕES NORMATIVAS

J. Chrisman e A. Carroll

Social responsibility and strategic management (1990)

Os interesses dos acionistas é que devem orientar as decisões da gestão. O objetivo da empresa é maximizar a remuneração dos acionistas, agentes que viabilizam a existência dos negócios e as dos demais *stakeholders*.

T. Donaldson e L. Preston

The stakeholder theory of the corporation: concepts, evidence and implications (1995)

As empresas não têm o objetivo primário de maximizar um conjunto constituído pelos interesses de todos os *stakeholders*, mas de um de seus elementos: os *shareholders*.

A.Sundaran e A. Inkpen

Desvios em relação ao objetivo de maximizar o retorno

The corporate objective revisited (2001)

R. Freeman e J. McVea

A stakeholder approach to strategic management (1998)

E. Sternberg

The stakeholder concept: a mistaken doctrine (1999)

M. Jensen

Value maximization, stakeholder theory and the corporate objective function (2001)

J. Boatright

Ethics and the conduct of business (1999)

total dos shareholders podem acentuar, em vez de atenuar, conflitos e custos de agência.

As dificuldades em definir critérios ordinais da importância do conjunto de stakeholders podem gerar mais conflitos que soluções se os objetivos da empresa privilegiarem múltiplos interesses.

Realmente, os efeitos das decisões de maximizar o retorno total dos proprietários afetam os interesses dos demais stakeholders. Mas isto não implica que cada empresa seja responsável pela maximização dos interesses de todos os que com ela estabeleçam relações.

A maximização do retorno total dos acionistas é o critério que atende ao máximo interesse da sociedade como um todo. Mas as companhias dificilmente maximizarão o seu valor se desatenderem aos interesses do conjunto de seus stakeholders.

A legitimidade da maximização do interesse dos *shareholders* provém de serem maiores os seus riscos e residuais garantias do retorno dos seus investimentos.

Fonte: Rosetti, Andrade (2019, p. 112)

Dessarte, nas próximas subseções, entenderemos os efeitos das corporações na sociedade e as relações entre a governança corporativa com as externalidades de poder.

2.2 Externalidades

Após entender o papel das organizações dentro da sociedade, bem como o surgimento da governança corporativa para solucionar conflitos de interesse entre a sociedade e a gestão, é fulcral

compreender como as organizações impactam a sociedade, posto que esse entendimento possibilitará a compreensão da externalidade de poder apresentada na próxima subseção.

Ademais, apesar das organizações necessitarem de práticas de governança corporativa para solucionar interesses do principal e agente, como também para traçar objetivos a fim de atingir resultados, a governança corporativa pode estar relacionada com a ocorrência de externalidades positivas ou negativas. Assim sendo, externalidade é “ação de um produtor ou consumidor que afeta outros produtores ou consumidores, mas não é considerada no preço de mercado” (PINDYCK, RUBINFELD, 2010, p. 602), logo, as organizações são os produtores que afetam outros produtores ou consumidores, como a relação entre organizações e *stakeholders* mencionada anteriormente.

Nesse aspecto, os impactos da produção organizacional podem ser positivos ou negativos, de modo que “há externalidades negativas – que ocorrem quando a ação de uma das partes impõe custos à outra – e externalidades positivas – que surgem quando a ação de uma das partes beneficia a outra” (PINDYCK, RUBINFELD, 2010, p. 601). Destarte, um exemplo mencionado anteriormente se refere aos *stakeholders* de entorno, já que estes são as comunidades afetadas pela produção das organizações. Portanto, a comunidade pode se beneficiar com a produção ou pode ser prejudicada pela mesma. Para Pindyck & Rubinfeld (2010) esse cenário não se limita a comunidades, pois produtores podem afetar outros produtores com externalidades.

Outrossim, é imprescindível ressaltar que externalidades podem surgir a partir da competitividade do mercado, de forma que Nagler (2011, p. 396) propõe uma relação entre externalidades negativas e competição, tendo em vista que a competição se dá entre organizações. As organizações visam atender a demanda de seus consumidores através da produção de produtos melhores que os da concorrência, contudo, estes afetam negativamente os produtos de outra instituição concorrente. O autor afirma que essa competitividade está relacionada com as escolhas dos consumidores, já que estes impõem suas escolhas às organizações, que optam ou não por produzir seus desejos. Nesse sentido, as organizações que não optam por atender às demandas consumistas são prejudicadas pelos produtos daquelas que atendem a essas demandas, posto que “o efeito dessa competitividade altera e pode até reverter o efeito marginal de externalidades negativas no bem estar social” (NAGLER, 2011, p. 396).

Isto posto, a proposta de Nagler (2011) pode ser relacionada com o impacto social observado em Pindyck & Rubinfeld (2010), visto que o primeiro afirma que o bem estar social é diretamente afetado pelas externalidades negativas, ao passo que estes mostram que os custos sociais podem aumentar para a produção organizacional, caso elas não considerem as externalidades em seus preços. Tendo isso em vista, externalidades negativas, geradas pela produção de entidades, podem impactar negativamente na produção de outra organização ou produtor devido ao aumento de custo que não é contabilizado no preço de mercado, enquanto que afeta os consumidores e determinados *stakeholders* no bem estar social.

A partir disso, é fulcral determinar a relevância de cada externalidade para um beneficiado ou prejudicado. Destarte, Buchanan & Stubblebine (1962, p. 374) propõem que uma externalidade pode ser

relevante, de acordo com o desejo da parte afetada alterar a atividade da parte causadora da externalidade. Eles também argumentam que qualquer outra externalidade que não provoque esse efeito pode ser considerada como irrelevante para a parte afetada. Além disso, vale salientar que, em seus estudos, os autores definiram que as atividades de uma parte produtora precisam ser consideradas na maximização de utilidade para a contraparte, de forma que uma externalidade relevante faria com que a parte afetada, com intuito de melhorar sua utilidade produtiva, negociasse alterações na atividade da contraparte que possui a atividade dominante.

Dito isso, é notável que os autores supracitados convergem em suas definições de externalidade. Além do mais, Buchanan & Stubblebine (1962, p. 374) afirmam que as definições de externalidades utilizadas pelos outros autores são as definições de Pareto. Por isso, eles definem uma externalidade relevante de Pareto quando “a extensão da atividade pode ser modificada de modo que a parte externamente afetada, A, pode ficar melhor sem que a parte atuante, B, torne-se pior” (BUCHANAN, STUBBLEBINE, 1962, p. 374). Logo, os autores mostram que existe a possibilidade de que ambas as partes exerçam ganhos através de trocas, sendo que a atividade da parte atuante, B, serve como barganha na troca.

Outrossim, após a compreensão da existência de externalidades positivas e negativas, bem como o que são, é necessário o entendimento de como isso pode afetar a sociedade e as instituições. Dito isso, Meade (1952, p. 56), em um cenário de perfeita competição entre instituições, analisa como uma indústria pode impactar em outra, porém sem o foco nos custos dessa produção. Portanto, essas reações entre as indústrias

“são descritas como economias ou deseconomias externas, de modo que a primeira indústria levará em conta apenas os efeitos de suas ações apenas no que ocorre em sua indústria (efeito interno), ao passo que deixará de fora da consideração os efeitos de suas ações na segunda indústria, na qual pode haver melhoria de produção (economia externa) ou redução de produção (deseconomia externa)” (MEADE, 1952, p. 56)

Nessa linha de raciocínio, Meade (1952, p. 56 – 65) propõe dois tipos diferentes de economias e deseconomias externas, tendo em vista que o primeiro é chamado de *unpaid factor* e o segundo de *creation of atmosphere*. O autor argumenta que a diferença entre os dois tipos mencionados é que o primeiro beneficia a sociedade como um todo, enquanto que o segundo beneficia a indústria individualmente. A partir desse argumento, Meade (1952, p. 56 – 65) exemplifica o primeiro tipo como um benefício externo na produção de uma indústria de mel, a partir da melhoria de produção da uma indústria de maçãs. Neste exemplo, o aumento da produção de maçãs beneficiaria a indústria do mel, pois haveria mais comida para abelhas, logo, mais produção de mel, contudo, a indústria de mel não precisaria arcar com custos de aumento da produção para melhorar seu resultado. Por isso é chamado de *unpaid factor* e beneficia a sociedade como um todo em prol do desenvolvimento individual de uma das indústrias.

Em contrapartida, o segundo tipo mencionado pelo autor é ocasionado pelas ações de um grupo produtor que criam uma atmosfera favorável para outros produtores. Destarte, Meade (1952, p. 56 – 65) exemplifica este argumento através de um cenário no qual o florestamento feito por uma madeireira pode

proporcionar mais chuvas em uma determinada localidade, as quais beneficiariam uma produção de trigo neste local. Nessa situação, tanto a madeireira quanto a produtora de trigo se beneficiam da atmosfera criada pela madeireira, já que a primeira pode continuar sua produção sem prejudicar a segunda e ainda ocasionando uma economia externa que impacta positivamente na produção da segunda.

Outro aspecto importante é que as externalidades negativas estão associadas a um aumento de custo para produtores, visto que “as externalidades não se refletem nos preços de mercado, então elas podem se tornar uma causa de ineficiência econômica. “Quando a empresa não considera os danos associados às externalidades negativas, o resultado é uma produção excessiva e custos sociais desnecessários” (PINDYCK, RUBINFELD, p. 602, 2010). Essa afirmação dos autores pode ser vista através da Figura 1, tendo em vista que a curva de custo marginal (CMg) representa a variação de custo com um aumento de produção, enquanto que a curva de custo marginal social (CMgS) mostra a soma entre o custo marginal e o custo marginal externo ($CMgS = CMg + CMgE$). Nesse aspecto, é fulcral compreender que Pindyck & Rubinfeld (2010) afirmam que a externalidade negativa ocasionará em um custo marginal externo (CMgE) maior, bem como um custo maior para a sociedade, de modo que o aumento de unidades produzidas causará um impacto social nocivo.

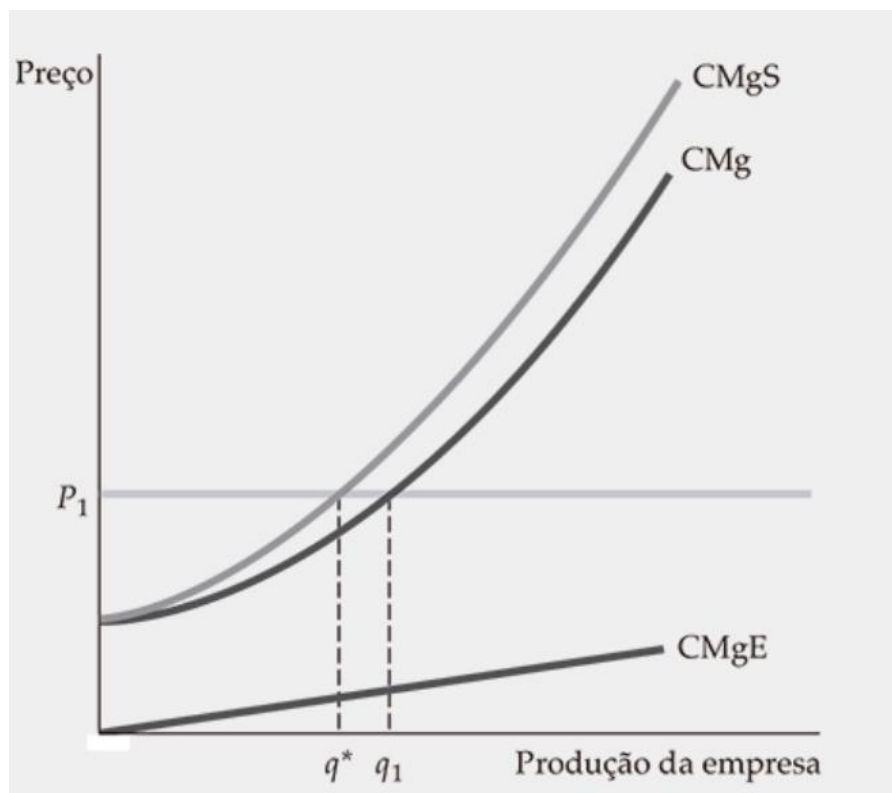


FIGURA 1 – Ineficiência de Externalidades Negativas

Fonte: Pindyck & Rubinfeld (2010, p. 602)

Na mesma linha de raciocínio, Pindyck & Rubinfeld (2010) e Pinheiro (2019) apresentam os benefícios externos de uma externalidade positiva, sendo que, ao contrário da externalidade negativa que causa um custo marginal externo (CMgE) e um custo marginal social (CMgS), ela ocasiona um benefício

marginal social (BMgS) e um benefício marginal externo (BMgE) que podem ser vistos na Figura 2. Dito isso, o benefício marginal social também é representado pela soma do benefício marginal privado (D) e do benefício marginal externo ($BMgS = D + BMgE$), de forma que a externalidade positiva pode gerar ineficiência para quem produz o benefício marginal externo. Segundo os autores, isso se dá pelo fato do produtor não receber os benefícios pelo seu aumento de produção, apesar do aumento produtivo beneficiar a sociedade.

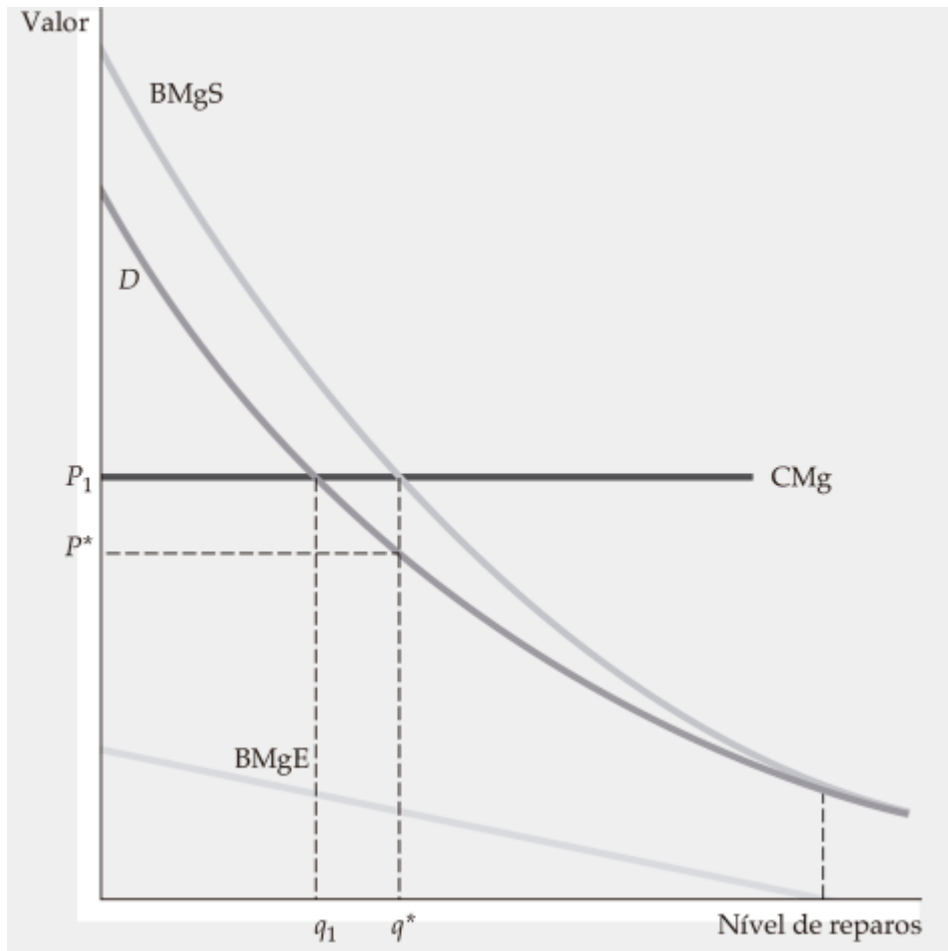


FIGURA 2 - Ineficiência de Externalidades Positivas

Fonte: Pindyck & Rubinfeld (2010, p. 604)

Nesse sentido, Meade (1952, p. 56 – 65) argumenta que a taxaço de impostos sobre a produço é uma soluço viável para as externalidades negativas causadas pelas produço das indústrias. Segundo o autor, essa taxaço reduziria os custos marginais de mercado que podem não ser contabilizados pelos impactos das externalidades nas produço das instituçoes. Nestes casos propostos pelo autor, a taxaço regularia um benefício produtivo de mercado que foi gerado por uma externalidade positiva ou uma economia externa entre entidades produtoras.

Por outro lado, Davis & Whinston (1962, p. 243 – 244) propoem uma possível soluço para casos que uma organizaço gera externalidades negativas à outra, de forma que ambas podem realizar uma fusão de seus negócios, com o objetivo de maximizar o bem-estar social. Os autores propoem essa soluço,

quando viável, pois eles acreditam que uma taxaçoão sobre os produtos da instituição dominante, como proposto por Meade (1952), não basta para resolver o problema causado pela externalidade em questão. Ademais, os autores argumentam que a fusão é uma solução que tende a ocorrer entre as entidades, já que elas possuem o objetivo de maximizar os lucros, como o bem-estar mencionado. Contudo, eles afirmam que essa fusão de negócios nem sempre é viável, pois ela pode alterar a estrutura de negócios corrente e isso pode ser indesejado pela sociedade ou pelas próprias instituições.

A partir disso, é possível relacionar a competitividade de mercado, mencionada nos estudos de Nagler (2011), com as fusões propostas por Davis & Whinston (1962), posto que, em um cenário de competitividade constante entre organizações que buscam maximizar seus lucros e bem-estar social, é natural que as empresas busquem eliminar a competitividade, bem como as externalidades negativas. Sendo assim, podemos citar os casos, em que a união é favorável, de empresas que compram a concorrência e as integram aos seus negócios, como também outros casos em que várias organizações de segmentos semelhantes são adquiridas por uma *holding* – empresa que detem posse majoritária das ações de outras empresas – e formam grupos de empresas.

2.3 Externalidades de Poder

Na subseção anterior foram apresentados conceitos de externalidade, de acordo com a visão econômica, de modo que o entendimento desses conceitos é fundamental para compreender como a externalidade de poder se relacionar com a política, sociedade, ciclos econômicos e as práticas de governança corporativa.

Neste raciocínio, Pinheiro (2019) propõe que o conceito de externalidade de poder “considera as interconexões entre a esfera econômica e todo um sistema de relações de poder social e de estruturas de governança”. Somado a isso, em seus estudos a autora mostra que a externalidade de poder possui características análogas às externalidades econômicas, de forma que elas também podem ser classificadas como positivas ou negativas.

Ante o exposto, para explicar a analogia entre externalidades de poder e externalidades econômicas, Pinheiro (2019) define que

a externalidade de poder negativa perfila como uma situação a qual, embora o governo e a sociedade estejam conscientes a respeito dos desafios e dos riscos da exploração dos recursos naturais, devido à flexibilidade e interconectividade entre as relações de poder juntamente com a ocorrência dos ciclos políticos e econômicos e da alternância das agendas de governança ao longo do tempo, as melhores escolhas em termos de políticas climáticas e de desenvolvimento sustentável não são cumpridas conforme esperado e o meio ambiente e a sociedade são então prejudicados. Por outro lado, uma externalidade de poder positiva se define por uma situação onde embora o governo e a sociedade estejam conscientes a respeito dos desafios e dos riscos da exploração dos recursos naturais, devido à flexibilidade e interconectividade entre as relações de poder juntamente com a ocorrência dos ciclos políticos e econômicos e da alternância das agendas de governança ao longo do tempo, as melhores escolhas em termos de políticas climáticas e de desenvolvimento sustentável são mais prováveis de serem alcançadas e o meio ambiente assim como a sociedade são beneficiados. (PINHEIRO, 2019, p. 4)

Dito isso, é mister informar que Pinheiro (2019) aborda um foco ambiental em sua pesquisa, de modo que, para ela, a externalidade de poder é definida pelo impacto das relações entre agendas de governança climáticas, ciclos econômicos e políticos no meio ambiente, o qual sofre as externalidades das decisões sociais. Essa definição de relações entre governança, ciclos econômicos e poder social pode ser vista na Figura 2. Apesar dessa pesquisa definir externalidade de poder com enfoque ambiental, é possível abordar os conceitos mencionados no âmbito organizacional, posto que existe impacto das relações de governança corporativa com o poder social que impactam as instituições positivamente ou negativamente.



FIGURA 3 – Triângulo de Externalidade de Poder

Fonte: Pinheiro (2019, p. 4)

Nesse sentido, para compreender a relação entre poder social e governança corporativa, é necessário entender o conceito de poder social. Sendo assim, Jacobs (2016, p. 88-90), apresenta duas definições relacionadas ao poder social, de modo que a primeira se refere ao *social potencial* e a segunda ao *social power*. Destarte, a primeira definição utilizada pelo autor é exemplificada através de um potencial social abstrato que só pode ser definido após sua organização em uma estrutura perceptível. A partir disso, Jacobs (2016, p. 88-90, tradução nossa) propõe que esse potencial social é “um reservatório infinito de energias sociais criativas, conhecimentos, recursos e oportunidades que representam o marco zero de um campo de energia, do qual todas as conquistas e construções derivam”.

A partir da proposta de um reservatório de energia social, Jacobs (2016, p. 88-90) mostra que o *social power* “é gerado através da liberação, direcionamento e armazenamento das energias sociais em ações efetivas, através da criação efetiva de leis, sistemas sociais e instituições para organizar a energia difusa”. Somado a isso, o autor também afirma que esse poder social é exercido por indivíduos, ao passo que é o *quantum* de quanto um indivíduo consegue extrair de energia, com base nas estruturas sociais, leis e instituições criadas.

Ante isso, Jacobs (2016, p. 88-90) ainda afirma que o desenvolvimento do poder social na forma de entidades, mercado, democracia, direitos humanos, aliados a um acesso à informação foram

fundamentais para o próprio desenvolvimento da sociedade. Contudo, ele também afirma que, “apesar do bem-estar e da segurança humana terem se desenvolvido, a utilização desse poder social desenvolvido não é condizente com o potencial social, visto que o poder social utilizado está focado em poucos indivíduos caracterizados que visam ganhos próprios.” (JACOBS, 2016, p. 88- 90).

3 ASPECTOS METODOLÓGICOS

Nesta seção serão apresentados os procedimentos metodológicos realizados, a fim de sintetizar os dados analíticos discutidos até o momento. Vale ressaltar que será feita uma análise comparativa entre os conceitos apresentados ao longo dela, a fim de conectar os conceitos de governança corporativa com os de externalidades de poder.

3.1 Descrição do Método de Pesquisa

Nessa subseção, será descrita a metodologia de pesquisa, de modo que será especificado o tipo de pesquisa, o método utilizado, os dados levantados e todas as informações científicas necessárias para validação dessa pesquisa.

Tendo isso em vista, é fulcral ressaltar que a pesquisa qualitativa “se fundamenta na discussão da ligação e correlação de dados interpessoais, na coparticipação das situações dos informantes, analisados a partir da significação que estes dão aos seus atos” (MICHEL, 2015, p. 40). Somado a isso, Michel (2015) argumenta que nesse tipo de pesquisa busca-se interpretar a realidade no contexto natural, de forma que ela busca dar sentidos aos fenômenos de acordo com os significados que estes têm para as pessoas dentro do contexto.

Nesse aspecto, a pesquisa qualitativa

caracteriza-se por um estudo analítico, não necessariamente estatístico, cujo propósito é identificar e analisar com maior grau de profundidade dados e informações não mensuráveis, sentimentos, sensações, percepções, pensamentos, intenções, comportamentos passados, expectativas futuras, experiências, vivências (PINHEIRO, et al, 2005, p. 125 apud MICHEL, 2015, p. 40).

Dito isso, essa pesquisa possui caráter qualitativo, tendo em vista a subjetividade dos dados analisados, já que foram analisados os conceitos teóricos analíticos apresentados até então, a fim de realizar uma comparação entre eles. Somado a isso, essa pesquisa possui um caráter abstrato e abrangente sobre os conceitos de governança corporativa e externalidades de poder, de forma que foi desenvolvida uma teoria, por meio das interpretações e comparações analíticas, que a governança corporativa se correlaciona com externalidades de poder no âmbito organizacional. Nesse sentido, não serão apresentados dados estatísticos e matemáticos que possam caracterizar essa pesquisa como qualiquanti ou quantitativa, tendo em vista que todos os dados apresentados são observações do meio social e estruturas sociais, bem como de instituições

e os agentes de poder que as influenciam.

Outra característica importante para a classificação de uma pesquisa é o meio. Destarte, “a pesquisa será classificada como meio quando seu propósito for identificar, mostrar a forma de atuação do pesquisador, o modo de caminhar do trabalho” (MICHEL, 2015, p. 47). Segundo o autor, as pesquisas podem ser classificadas, quanto ao meio, como: pesquisa exploratória ou bibliográfica, teórica, prática ou experimental, quase-experimental, de campo, empírica e pesquisa-ação.

A respeito da pesquisa exploratória ou bibliográfica, Michel (2015) afirma que pode ser feito isoladamente ou junto a uma pesquisa científica experimental. Somado a isso, o autor ressalta que o intuito da pesquisa exploratória ou bibliográfica não é resolver o problema, mas “levantar informações que ajudem a entendê-lo melhor, é recolher informações e conhecimentos prévios sobre o problema, para o qual se procura resposta, ou acerca de uma hipótese que se quer experimentar” (MICHEL, 2015, p. 47). Ainda nesse sentido, as pesquisas exploratórias visam “proporcionar maior familiaridade com o problema, com vistas a torná-lo mais explícito ou a construir hipóteses. Pode-se dizer que essas pesquisas têm como objetivo principal o aprimoramento de ideias ou a descoberta de intuições” (GIL, 1994, p. 45 apud MICHEL, 2015, p.47).

Nessa lógica, a pesquisa bibliográfica

abrange toda a bibliografia já tornada pública em relação ao tema de estudo, desde publicações avulsas, boletins, jornais, revistas, livros, pesquisas, monografias, teses, artigos científicos impressos ou eletrônicos, material cartográfico e até meios de comunicação oral: programas de rádio, gravações, audiovisuais, filmes e programas de televisão. Sua finalidade é colocar o pesquisador em contato direto com tudo o que foi escrito, dito ou filmado sobre determinado assunto, inclusive conferências seguidas de debates que tenham sido transcritas de alguma forma (MARCONI; LAKATOS, 2021, p. 212).

Ante isso, esta pesquisa possui caráter exploratório e bibliográfico, tendo em vista que foram analisadas literaturas e documentos correspondentes ao problema proposto, porém, sem o intuito de solucioná-lo. Como visto nos estudos de Michel (2015), a pesquisa bibliográfica possui caráter de busca pelo conhecimento para levantar informações relevantes sobre o problema estudado. Dessa forma, nesta pesquisa a análise crítica foi feita com intuito de levantar informações para conhecer melhor as situações e problemas propostos, a fim de elucidar mais detalhadamente o assunto, como também levantar novos conhecimentos acerca dele.

Nesse sentido, a pesquisa também pode ser classificada, quanto aos fins, como uma pesquisa aplicada, já que o objetivo principal desse estudo é o aprofundamento no conhecimento já pesquisado sobre o triângulo de externalidades de poder. De acordo com Michel (2015), quanto aos fins, as pesquisas podem ser classificadas como básicas, aplicadas, de inovação ou tecnológica, descritiva. Além disso, o autor argumenta que a pesquisa aplicada “tem como objetivo a aplicação, a utilização dos conhecimentos e resultados adquiridos na pesquisa básica; volta-se para o aspecto utilitário da pesquisa.” (MICHEL, 2015, p. 52).

Outrossim, a metodologia é fundamental para validar a pesquisa científica, de modo que a partir dela é possível validar os dados levantados. Dito isso, a metodologia é a

lógica do procedimento científico e tem um caráter normativo, que se diferencia claramente da teoria (substantiva). Mas os instrumentos e procedimentos usados na investigação sociológica devem satisfazer os critérios metodológicos, pressupondo, logicamente, uma teoria substantiva. Por isso, na prática da investigação, é muito difícil separar teoria e método. É inegável que uma investigação desprovida de premissas teóricas não é só infrutífera, mas impossível (PEREIRA, J., 2016, p. 43).

Nesta linha de raciocínio, a metodologia científica é “a forma, o modo de se resolver problemas e buscar respostas para necessidades e dúvidas” (MICHEL, 2015, p. 34). Somado a isso, o autor propõe que a metodologia pode ser entendida como um processo de busca pela verdade, de modo que está relacionado à aquisição contínua de conhecimento. A partir disso, Michel (2015) afirma que a metodologia está alinhada com a ciência, posto que esta busca entender a realidade, enquanto a metodologia científica busca estabelecer formas de como se chegar a essa realidade.

Nessa pesquisa foi feita uma análise teórico comparativa entre os conceitos de governança corporativa, externalidades e externalidades de poder, a fim de aprofundar o conhecimento na relação entre governança corporativa e externalidades de poder. Essa comparação será apresentada na quarta sessão.

Michel (2015) propõe que a coleta de dados pode ser definida em: dados primários, secundários e terciários, quanto a natureza. A partir disso, os dados primários são coletados em primeira mão nas pesquisas de campo, questionários, entrevistas, por exemplo, ao passo que os dados secundários podem ser coletados através de uma análise documental. O autor ainda argumenta que os dados terciários provêm de terceiros, de modo que não se tem acesso à fonte dos dados.

Nessa lógica, os dados coletados caracterizam-se como secundários, posto que a coleta de dados se baseia nas fontes teóricas analíticas de artigos, livros e textos de autores para fins de comparação e aquisição de novos conhecimentos.

4 ANÁLISE E DISCUSSÃO

Conforme mencionado na subseção anterior, foi feita uma análise qualitativa, através da comparação dos conceitos teóricos com intuito de aprofundar o conhecimento na relação existente entre governança corporativa e externalidades de poder. Somado a isso, os dados secundários foram coletados através de uma análise documental de documentos pertinentes ao problema de pesquisa, de forma que foram analisados criticamente artigos científicos, textos de autores e livros acadêmicos acerca da temática proposta neste estudo.

Dessa forma, é mister ressaltar que os dados coletados na segunda seção serviram de base para a comparação, tendo em vista que foram coletados dados teóricos sobre os conceitos de governança corporativa, externalidades e externalidades de poder, os quais foram comparados nesta seção. Desta

forma, a comparação dos conceitos buscou encontrar pontos em comum entre os conceitos teóricos abordados, a fim de estabelecer uma relação entre governança corporativa e externalidades de poder.

Outrossim, os conceitos teóricos e analíticos da base de dados secundários coletados na segunda seção e nas respectivas subseções, como os estudos de Rosetti & Andrade (2019), Jensen & Meckling (1976), Mitchell, Agle, Wood (1997), Freeman (1984), Campos (2003), Clarkson (1995), Altkinson & Waterhouse (1997), Hitt, Ireland, Hoskkisin (2001), Pinheiro (2019), Shleifer & Vishny (1997), B3 (2010), Wong et. al (2020), IBGC (2015), Bianchi (2005), Sternberg (1999), Pindyck & Rubinfeld (2010), Nagler (2011), Buchanan & Stubblebine (1962), Meade (1952), Davis & Whinston (1962), Jacobs (2016) são considerados nesta subseção como aprofundamento no conhecimento em governança corporativa, externalidades e externalidades de poder.

Dessarte, a partir dos conceitos de poder social vistos na segunda seção, como também os estudos sobre governança corporativa e externalidades, foi possível inferir relações diretas entre as relações de poder que ocorrem dentro das instituições, de forma que elas podem gerar cenários positivos ou negativos para a própria entidade, de acordo com a externalidade originada dessas relações entre indivíduos.

Dito isso, no âmbito da governança corporativa, tendo por base as características dos conflitos de agência mencionados na segunda seção, bem como todas as partes interessadas na organização faz-se fulcral a necessidade das práticas de governança corporativa dentro das organizações, já que “governança pode ser pensada como um meio usado para estabelecer ordem entre as partes, cujos interesses entrem em conflito” (HITT, IRELAND, HOSKKISIN, 2001, p.276). Logo, existe o intuito de aprimorar o relacionamento entre as partes, tal como a fiscalização, através de leis e normas que erradiquem os conflitos em todas as esferas, como também tragam melhores resultados para todos.

A fiscalização mencionada acima pode ser vista nos estudos de Pinheiro (2019), porém para o âmbito de governança internacional, visto que são mencionados enfoques específicos para efetivar práticas de desenvolvimento sustentável, que, segundo a autora, são difíceis de executar, já que envolve a motivação da sociedade e os governos. Sendo assim,

A questão central consiste em motivar a sociedade e os governos na articulação individual e coletiva de ações de maneira a convencê-los a realizar mais do que comumente o fariam sob os ciclos econômicos e de negócios habituais. Neste sentido, há dois enfoques tradicionais em governança para lidar com estas questões: o enfoque do tipo “top-down” e o enfoque “bottom-up”. O enfoque “top-down” estabelece garantias de cumprimento através obrigações vinculadas. Por outro lado, o enfoque do tipo “bottom-up” deposita confiança em um comprometimento transparente e voluntário o qual está sujeito a revisões regulares. Um tipo misto de enfoque também é possível (PINHEIRO, 2019, p. 192).

Ante o exposto por Pinheiro (2019), os enfoques se destacam como possíveis soluções para situações complexas, as quais envolvem interesses de vários agentes. Destarte, é possível fazer uma analogia com o contexto de governança e governança corporativa, tendo em vista que ela foi desenvolvida para lidar com conflitos de interesse entre várias partes interessadas em uma instituição, logo, os enfoques propostos também podem ser utilizados no meio corporativo, a fim de conciliar os objetivos dos

stakeholders, bem como da organização e evitar os conflitos de interesse mencionados anteriormente.

Vale lembrar do conceito de Shleifer & Vishny (1997, p. 737 – 740) para a relação entre governança corporativa e investidores mencionado na segunda seção, de modo que é importante evidenciar que os investidores representam a interação da sociedade com as organizações, de modo que o ato de investir capital na organização cria a relação entre agente e principal mencionada por Jensen, Meckling (1976) . Sendo assim, as expectativas sociais criam incentivos para o aprimoramento organizacional, visto que organizações melhores entregarão melhores resultados para seus investidores, ao passo que favorecerão os agentes internos, visto que o aprimoramento da organização melhora a entrega de resultados para essa parte.

Dessarte, é possível relacionar as abordagens de Pinheiro (2019) com as de Shleifer, Vishny (1997), de modo que a governança corporativa, através das propostas destes, funciona como um mecanismo de enfoque misto, já que os enfoques “top-down” e bottom-up” podem ser observados através de obrigações legais e a relação de controle dos investidores, respectivamente. Sendo assim, os investidores, no âmbito individual ou coletivo, receberiam o retorno de seus investimentos, à medida que a organização se desenvolve com o capital investido. Neste cenário temos um ciclo de produção que atende à organização, bem como a sociedade.

Outro aspecto importante são os métodos de fiscalização de governança corporativa praticados pela B3, os quais foram mencionados na segunda seção, é perceptível a relação dos *shareholders* com as empresas, visto que a bolsa de valores brasileira possui essa regulamentação para incentivar práticas de governança corporativa voluntária nas empresas, de modo que essas atrairão capital para seus objetivos, já que os investidores se interessarão mais pelas mesmas. Sendo assim, além de uma relação “top-down” praticada pela bolsa de valores, temos um relação “bottom-up”, pois a sociedade pode exigir que empresas passem a aderir às práticas de governança corporativa nos segmentos de listagem, a fim de investirem seu capital nessas empresas. Isso está relacionado aos conflitos de agência mencionados em Rosetti, Andrade (2019) e Jensen, Meckling (1976), tendo em vista que a governança corporativa surgiu para mitigar tais conflitos, logo, empresas listadas nestes segmentos, as quais empregam essas práticas, trazem mais segurança para os *shareholders*.

Vale lembrar que as organizações são envolvidas em redes contratuais entre principal e agente, de forma que o foco das organizações em gerar retorno para os *shareholders*, conforme a segunda vertente mencionada, está intimamente relacionado ao benefício da sociedade, da própria entidade e dos outros *stakeholders*, de modo que

na realidade, o foco no máximo retorno total dos proprietários não se contrapõe a uma agenda de boas práticas de governança também voltada para a satisfação dos anseios e objetivos de outros *stakeholders* internos e externos. Mais ainda: a construção de empresas socialmente responsáveis e ecologicamente corretas é também um objetivo estratégico que aumenta a reputação corporativa, atuando como um importante elemento das forças vetoriais que definem o valor de mercado das companhias (ROSSETI, ANDRADE, 2019, p. 114).

Ante isso, nota-se o favorecimento de políticas organizacionais que beneficiem os *shareholders* em detrimento de todos os *stakeholders* envolvidos com a organização. Rosetti e Andrade (2009) justificam esse favorecimento com base no argumento macroeconômico de racionalidade utilitarista dos gestores, como também em argumentos microeconômicos, tais como financeiro; risco assumido; gestão e conflitos de agência. Sendo assim, em todas as dimensões propostas, o favorecimento dos *shareholders* beneficia a organização, posto que a mesma precisa do capital dos acionistas para sua sobrevivência, ao passo que um objetivo bem definido, ao invés de várias metas para atender os diversos stakeholders, auxiliam a gestão organizacional na entrega de resultados. Ademais, os benefícios não se limitam a disponibilidade de capital e síntese de objetivos, tendo em vista que os conflitos de agência, que originaram a necessidade da governança corporativa, norteiam uma solução voltada para os detentores de capital através de estratégias de fiscalização como as já mencionadas por Pinheiro (2019).

Nessa lógica, a maximização de retorno dos proprietários beneficia a organização e os acionistas, ao passo que, segundo Sternberg (1999), essa maximização beneficia a sociedade como um todo. A autora ainda argumenta que as organizações podem beneficiar a sociedade e o meio ambiente, desde que hajam com ética. Dito isso, a ética mencionada se refere ao cumprimento do objetivo principal, o qual é a maximização de valor dos proprietários e, por consequência, da organização. A partir desse argumento, percebe-se a necessidade das organizações priorizarem seus objetivos principais, de modo que, ao fazê-lo, pode-se questionar sobre as intenções utilitaristas dos executivos organizacionais, como visto em Rosetti e Andrade (2019). Contudo, o foco em seu objetivo beneficiará a todos, desde que a gestão possua todas as ferramentas necessárias para não se desvirtuar do mesmo. Para isso, são necessárias as práticas de governança corporativa, através de uma fiscalização “top-down” e incentivos “bottom-up” mencionados por Pinheiro (2019), já que há uma relação contratual entre organizações e seus *stakeholders*.

Outrossim, no âmbito de externalidades econômicas, vale associar o conceito de *stakeholders* de entorno, mencionados anteriormente, com a ocorrência de externalidades. Logo, como mencionado anteriormente por Rosetti & Andrade (2019), o *stakeholder* de entorno “engloba categorias não participantes diretamente das cadeias de geração de valor, mas também alcançadas pelos objetivos corporativos e pelos critérios com que são tomadas as decisões para maximizá-los”. Destarte, o conceito de externalidades mencionado por Buchanan, Stubblebine (1962), Pindyck & Rubinfeld (2010) e Nagler (2011) se relaciona com a proposta para esse tipo de *stakeholder*, tendo em vista que a produção das entidades pode impactar diretamente nos custos de produção de pequenos produtores em uma comunidade, bem como de outros negócios atingidos pela produção.

Ademais, para Mintzberg, Ahlstrand, Lampel (2000), as relações políticas de poder sempre existiram nas organizações, de modo que, em seus estudos, eles dividem o poder em “poder micro” e “poder macro”. Os autores ainda exemplificam cada tipo de poder, de forma que o primeiro se daria pelo encerramento de uma divisão dentro da organização, posto que isso geraria conflito entre os indivíduos internos da empresa. Por outro lado, eles exemplificam o segundo tipo de poder como uma entidade que

está entrando em processo de falência, portanto recorre ao governo a fim de conquistar garantias para empréstimos.

Isto posto, Mintzberg, Ahlstrand, Lampel (2000) tratam o “poder micro” como a interação entre indivíduos, o qual impacta o meio interno da organização, ao passo que o “poder macro” pode ser definido como as relações de poder que ocorrem no ambiente externo da organização e que impactam a mesma. Sendo assim, é possível relacionar o conceito de *social power* de Jacobs (2016) e de externalidades de poder de Pinheiro (2019), tendo em vista que Jacobs (2016) propõe que indivíduos pegam o poder para si e utilizam de forma a maximizar seus retornos, enquanto que o potencial social, quando estruturado e organizado, torna-se uma instituição com possibilidades de utilizar poder social para se beneficiar. Neste caso, o “poder micro” pode estar relacionado com os indivíduos utilizando o poder social, como exemplo dos gerentes e diretores que detém poder, a fim de maximizarem os resultados da instituição, enquanto que o “poder macro” pode se relacionar com o poder social exercido pela organização, a qual organizou o potencial de poder disponível, em sua relação externa com outras instituições. Dito isso, ambas as situações gerarão externalidades de poder negativas ou positivas, como visto em Pinheiro (2019), visto que, nos exemplos usados por Mintzberg, Ahlstrand, Lampel (2000), o fechamento de uma divisão pode gerar benefícios de longo prazo para os indivíduos e para a organização, ao passo que podem gerar um cenário negativo aos funcionários demitidos. Além do fechamento de uma divisão, Mintzberg, Ahlstrand, Lampel (2000) apresentam outro exemplo, no qual um auxílio do governo pode gerar externalidades positivas para uma instituição endividada, de forma que a instituição teria tempo para se reestruturar e pagar as dívidas.

Outro aspecto importante apresentado por Mintzberg, Ahlstrand, Lampel (2000), se dá pela definição de política como “exploração do poder de maneira que não seja puramente econômica”. Assim sendo, os autores propõem que isso inclui “movimentos clandestinos para subverter a concorrência, mas também pode incluir arranjos cooperativos concebidos para o mesmo fim”. A partir do que foi posto anteriormente sobre “poder macro”, a definição de política dos autores pode ser vista como cenários os quais relações externas das instituições ocasionam externalidades de poder em outras organizações que não participam dos movimento clandestinos e são prejudicadas. Destarte, no primeiro caso, os movimentos clandestinos entre organizações subvertem e acabam com a concorrência externa dessas entidades, de forma que isso gera uma externalidade de poder negativa para as entidades concorrentes que sofrem os efeitos da ação clandestina e são prejudicadas por essa cooperação entre instituições. Por outro lado, os arranjos cooperativos promovem cenários de externalidades de poder positivas para ambas as organizações, tendo em vista que a formação de alianças cooperativas seria benéfica para ambas. Neste caso, a união cooperativa das instituições gera externalidades de poder positivas, pois a cooperação pode ser vista como uma ação individual de cada instituição, ao passo que a ação de uma beneficia a outra positivamente.

Outrossim, é possível definir liderança como uma relação de poder social dentro das organizações, tendo em vista que liderança é “a habilidade de uma pessoa influenciar, motivar e capacitar os outros a contribuírem com a eficácia e o sucesso da organização à qual pertencem” (HOUSE et al, 2004, p.5). Nesse

sentido, também é possível relacionar a definição de liderança proposta por House, et al (2004) com os conceitos de poder social vistos em Jacobs (2016). Deste modo, o líder organizacional seria uma figura dentro da instituição, a qual utilizaria os potenciais sociais e transformaria-os em poderes estruturados para inspirar os liderados a atingirem melhores resultados.

Nesse raciocínio, Trindade, et al (2013) propõe que “líderes criam mecanismos para o desenvolvimento cultural e o reforço de normas e comportamentos expressos dentro das fronteiras da cultura”. Assim sendo, a liderança desenvolve e reforça a cultura organizacional com objetivo de transmiti-la para os *stakeholders* internos, os quais são os funcionários liderados, para atingir melhores desempenhos e um bom resultado organizacional que impactará em externalidades de poder positivas para a própria organização. Dito isso, é possível compreender que o papel de um líder na entidade contribui positivamente para o contexto geral das instituições, já que, como visto anteriormente, elas precisam gerar resultados positivos para atender às necessidades dos *shareholders*.

Ante isso, é importante compreender melhor quem é a figura do líder nas organizações, a fim de entender qual o seu papel nos resultados e como essa figura de liderança exerce externalidades de poder. Destarte, nos estudos de Trindade, et al (2013) são abordados vários aspectos da liderança, de modo que os autores ressaltam a evolução das abordagens de liderança, como a abordagem clássica, a qual se baseava na identificação de quem seria um líder de acordo com as qualidades de cada um, ao passo que a abordagem de estilos identificou os estilos de liderança voltados para os liderados. Posteriormente, os autores apresentaram a abordagem contingencial que identificava aspectos de uma liderança catalisadora de resultados, enquanto que as novas abordagens de liderança definem a liderança como tendo “um caráter inspiracional e é reforçada a dinâmica motivacional entre líderes e liderados” (TRINDADE, et al, 2013, p. 38).

Outro ponto importante nos estudos de Trindade, et al (2013) fala dos tipos de líderes, sendo eles carismáticos, transformacionais e transacionais e visionários, ao passo que, para House & Howell (1992), as abordagens carismáticas, transformacionais e visionárias são muito semelhantes. Huse & Howell (1992) ainda argumentam que essas similaridades são baseadas nos efeitos extraordinários que esses líderes possuem sobre seus liderados. Nesse sentido, “o líder estimula e satisfaz as necessidades de alta ordem dos liderados, gerando comprometimento, esforço e maior desempenho” (BASS e AVOLIO, 1993, apud TRINDADE et al 2013, p. 38).

A partir disso, é possível relacionar os conceitos de liderança de Trindade, et al (2013), House & Howell (1992), Bass & Avolio (1993), Jacobs (2016) e Pinheiro (2019), tendo em vista que o líder é um afigura que apresenta qualidades específicas e extraordinárias, as quais permitem que ele consiga o maior retorno de resultados dos liderados. Dito isso, é fulcral notar que, através de suas características únicas e habilidades diferenciadas, o líder é uma figura dentro da organização que consegue fazer com que seus subordinados utilizem o potencial social e o transformam em poder social através da entrega dos resultados que a entidade busca para si. Deste modo, os líderes geram externalidades de poder positivas através da

utilização das habilidades para desenvolver o potencial social em poder social para benefício da organização. Nesse caso, tanto os stakeholders internos da organização, bem como os externos podem se beneficiar dos bons resultados, já que os liderados contribuirão para o crescimento positivo da instituição, enquanto que os acionistas, fornecedores, consumidores e as comunidades também podem se beneficiar com a prosperidade da mesma.

Ademais, as organizações possuem outro aspecto importante no contexto de poder social. Esse aspecto organizacional é a hierarquia, de modo que Block (2003) enfatiza que muitos níveis hierárquicos dentro da instituição provocam uma distância entre líderes e liderados. Somado a proposta de Block (2003), “hierarquias, um instrumento através do qual pessoas são organizadas em uma empresa, são vitais para habilidade organizacional de coordenar atividades complexas e gestão eficiente de recursos” (POWELL, 1990, apud. MESKE, KISSMER, STIEGLITZ, 2020, p. 1).

Dito isso, é possível relacionar o conceito de hierarquia com a governança corporativa que foi apresentados por Rosetti & Andrade (2019), de forma que a alta hierarquia das instituições é maximizadora de utilidade, logo, deseja obter melhores resultados. Esses resultados estão intimamente relacionados aos objetivos organizacionais definidos pela entidade, portanto, relacionando o conceito de maximização de Rosetti & Andrade (2019) com a definição de Powell (1990), as hierarquias internas são essenciais para atingir os resultados desejados, de modo que trariam retorno para a organização e para os *shareholders*. Nesse raciocínio, Putzke et al. (2010) propõem a indispensabilidade das hierarquias para que as organizações consigam atingir os objetivos de negócio.

Na mesma perspectiva que Block (2013), Hofstede (2001) imaginou que a hierarquia organizacional equivaleria a uma distância formal entre indivíduos dentro da instituição. A partir disso, nota-se que a hierarquia é essencial para o devido funcionamento da organização, de modo que serve como organização interna no quadro de *stakeholders* que trabalham para a mesma. Somado a isso, a organização hierárquica faz com que pessoas de diferentes níveis hierárquicos atinjam melhores resultados para a instituição. Em contrapartida, muitos níveis hierárquicos podem interferir com a liderança formal e informal e impedir que indivíduos trabalhem juntos em função do bem organizacional e dos resultados que os proprietários desejam obter com seus investimentos nas empresas.

Outrossim, é notável que hierarquia se relaciona com externalidade de poder, tendo em vista que a proposta de Powell (1990) se relaciona com Jacobs (2016) e com Pinheiro (2019), já que a hierarquia é uma estrutura formal dentro da organização e o poder social, proposto por Jacobs (2016) é uma estruturação do potencial social dos indivíduos, ao passo que os níveis hierárquicos, principalmente a alta hierarquia, como visto em Rosetti & Andrade (2019), possuirão suas próprias agendas de interesse. Destarte, percebe-se que a hierarquia é uma forma de estruturação de poder que pode gerar externalidades positivas através da obtenção de melhores resultados organizacionais, enquanto que pode gerar externalidades negativas devido às barreiras de comunicação entre indivíduos de diferentes níveis hierárquicos.

Ainda no contexto de poder social abordado em Jacobs (2016), é compreensível que a sociedade possui

potencial social para construir estruturas organizadas, instituições e leis que organizam a energia disponível e realizam atividades efetivas a partir dessa energia. Nesse aspecto, é possível inferir que as organizações, bem como a governança corporativa surgem com base no potencial social, tendo em vista que, como mencionado anteriormente, esta pode ser representada pelas leis as quais as organizações se submetem a fim de realizarem suas ações efetivas. Assim sendo, os indivíduos da organização utilizam o poder social, de acordo com as limitações das leis criadas por outros indivíduos e sociedades, com intuito de realizarem ganhos para si.

Ante isso, vale ressaltar o triângulo de externalidades de poder proposto no estudo de Pinheiro (2019), de modo que a autora aprofunda esse conhecimento ao relacionar seu conceito com os conceitos de poder social vistos em Jacobs (2016). A partir disso, ela propõe um triângulo de externalidades de poder, como visto na figura 4, que traz consigo os conceitos de poder social como o potencial social e poder social efetivo mencionados anteriormente, enquanto que apresenta outros tipos de poder social e subdivisões dentro da esfera de ciclos econômicos e governança.

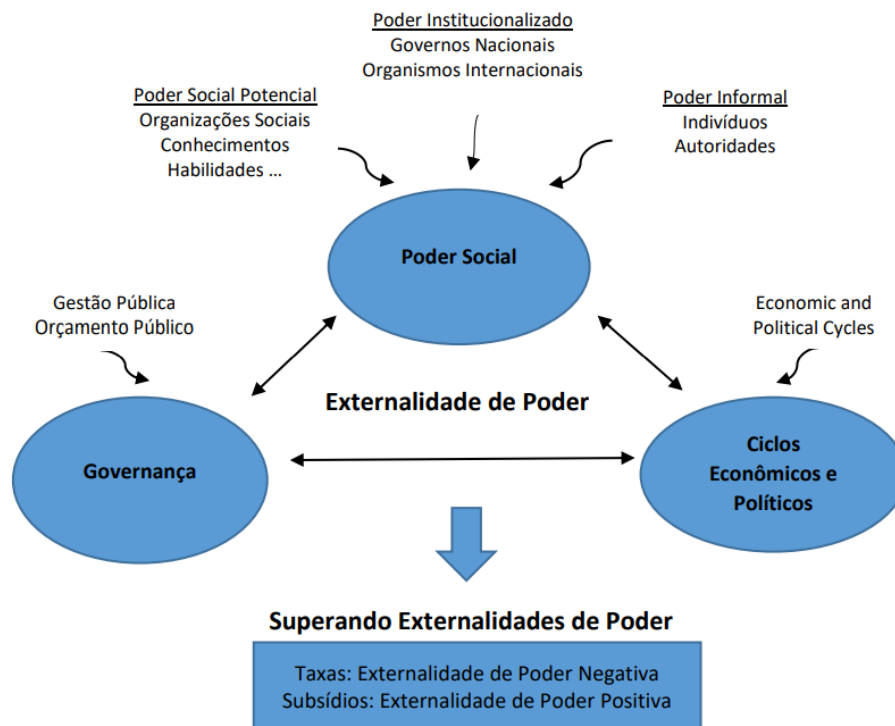


FIGURA 4 – Superando externalidades de poder

Fonte: Pinheiro (2019, p. 9)

Ademais, é possível relacionar as propostas de Jacobs (2016) e Pinheiro (2019), já que a externalidade de poder, segundo Pinheiro (2019), considera relações entre esfera política, ciclos econômicos e governança, logo, as escolhas sociais impactam diretamente em um agente externo, de forma que esse impacto é positivo ou negativo. Dito isso, a esfera política e as instituições com o poder de decisão utilizam o poder social para definirem agendas de acordo com seus interesses sociais, ao passo que desconsideram os impactos em um terceiro, posto que, como visto em Jacobs (2016), apenas poucos

utilizam o poder social para benefício próprio. Dessa forma, vale lembrar que a governança corporativa foi criada com enfoque de erradicar conflitos de interesse. Esses conflitos podem ser relacionados à utilização de poder social mencionada, enquanto a governança também é uma prática de poder social, desenvolvida pelas instituições, para beneficiar indivíduos que possuem interesses nas entidades, portanto, os *stakeholders* das organizações e, principalmente, os *shareholders*.

Com base na relação entre os autores, é compreensível que o potencial social pode ser organizado em forma de instituições que visam utilizar seus poderes sociais para ganhos próprios. Entretanto, os *stakeholders* e *shareholders* também são indivíduos internos e externos à organização, os quais exercem seu poder social com intuito de obterem seus próprios ganhos, de forma que se origina um conflito de interesse entre dois agentes detentores de poder social. Sendo assim, outras instituições externas a esse conflito, as quais também exercem poder social, utilizam esse poder para a criação de leis e normas, a fim de solucionarem esses conflitos de interesse entre as partes. Essas leis e normas são definidas através da governança corporativa que orienta as organizações nas melhores práticas.

Pinheiro (2019), assim como Davis & Winston (1962) e Meade (1952), propõe uma taxaçoão como solução de externalidades negativas e subsídios para incentivar externalidades positivas. Dito isso, da mesma forma que essas propostas foram feitas para os conceitos de externalidades, Pinheiro (2019) propõe para externalidades de poder, logo, uma comparação que apresenta pontos em comum entre os conceitos propostos pelos autores.

5 CONCLUSÃO

Nesta seção serão apresentados os resultados da análise teórico comparativa entre os conceitos teóricos e analíticos da subseção anterior. Somado a isso, será feita uma breve discussão dos resultados apresentados, bem como será apresentada uma conclusão para a pesquisa.

Dito isso, o foco da pesquisa foi baseado nos estudos de Pinheiro (2019) a respeito de externalidades de poder. Sendo assim, vale ressaltar a figura 3 mencionada anteriormente, posto que a mesma define o contexto geral das três esferas que se relacionam entre si e proporcionam externalidades de poder com suas respectivas relações.

A partir do triângulo de externalidades proposto por Pinheiro (2019), essa pesquisa buscou aprofundar o conhecimento na relação entre governança corporativa e externalidades de poder. Desta forma que foram analisados os estudos de Jacobs (2016) a fim entender os aspectos relevantes do poder social que impactam diretamente na governança corporativa e proporcionam externalidades de poder.

Isto posto, os estudos de Pinheiro (2019) abordaram mais aspectos das três esferas propostas do triângulo de externalidades de poder, de modo que os argumentos da autora se relacionam com os argumentos de Jacobs (2016) no âmbito do poder social. Além disso, em relação à externalidades, os estudos de Pinheiro (2019) também se relacionam com outros autores como Pindyck & Rubinfeld (2010),

Buchanan & Stubblebine (1962) e Nagler (2011). Dito isso, a respeito das possíveis soluções para externalidades e externalidades de poder, Davis & Winston (1962) e Meade (1952) se relacionam diretamente com a proposta de Pinheiro, de modo que o aprofundamento em cada esfera, como também as relações mencionadas podem ser observadas na figura 4.

A partir desse raciocínio, a temática desse trabalho aprofundou o conhecimento na esfera de governança, visto que foram abordados vários conceitos de governança corporativa através de uma pesquisa bibliográfica aprofundada em autores relacionados a esse tema. Sendo assim, esse aprofundamento possibilitou uma comparação entre os conceitos de governança corporativa e os conceitos abordados de externalidades de poder, com objetivo de encontrar pontos em comum e possíveis divergências.

Nesse raciocínio, para o entendimento do impacto de externalidades de poder na governança corporativa das organizações, fez-se necessária a análise dos estudos de Mintzberg, Ahlstrand, Lampel (2000), House, et al (2004), Trindade, et al (2013), House & Howell (1992), Bass & Avolio (1993), Block (2003), Powell (1990), Hofstede (2001). Deste modo, foi possível depreender como a liderança, vista em Trindade, et al (2013), House & Howell (1992), Bass & Avolio (1993) se relaciona com o poder social, visto em Jacobs (2016) e Pinheiro (2019).

Outro aspecto analítico importante foi a comparação entre o conceito de hierarquia, através dos estudos de Block (2003), Powell (1990), Hofstede (2001), com o conceito de governança corporativa, de forma que Mintzberg, Ahlstrand, Lampel (2000) abordaram aspectos políticos de poder social dentro das organizações. Essa abordagem dos autores permitiu a descoberta de semelhança entre o conceito de hierarquia nas instituições com o poder social proposto por Jabos (2016) e citado por Pinheiro (2019).

Ademais, essas relações entre aspectos da governança corporativa, bem como das estruturas organizacionais com o poder social possibilitam o entendimento da causa de externalidades de poder internamente nas organizações, através das relações entre agentes internos que afetam outros agentes externos à ação. Nesse aspecto, também foi possível perceber como as relações políticas entre organizações, bem como entre organização e agente político podem afetar a concorrência, positivamente ou negativamente, que está fora da ação.

Os resultados da análise comparativa elucidaram o problema da relação entre governança corporativa e externalidades de poder, ao passo que também foi possível aprofundar o conhecimento na esfera de governança, com intuito de compreender melhor as relações de poder institucionais e como as mesmas impactam positivamente ou negativamente agentes internos e externos das instituições.

Por fim, é importante ressaltar que essa pesquisa refere-se apenas à governança corporativa e sua relação com externalidades de poder, por isso, recomenda-se que futuros trabalhos abordem os aspectos das outras esferas, como os ciclos econômicos, poder social e as relações entre elas, tendo em vista que isso enriquecerá o conhecimento sobre o triângulo das externalidades de poder.

REFERÊNCIAS

- ALTKINSON, A.; WATERHOUSE, J. A stakeholders approach to strategic performance measurement. **Sloan Management Review**, v. 38, no 3, 1997. Disponível em: <https://sloanreview.mit.edu/article/a-stakeholder-approach-to-strategic-performance-measurement/>. Acesso em: 30 jun. 2021.
- B3 – Brasil, Bolsa, Balcão. **Segmentos de Listagem**. Disponível em: http://www.b3.com.br/pt_br/produtos-e-servicos/solucoes-para-emissores/segmentos-de-listagem/sobre-segmentos-de-listagem/.
- BASS, B.; AVOLIO, B.J. Transformational leadership and organizational culture. **Public Administration Quarterly**, Elizabethtown, PA, v. 17, n. 1, p.112-121, 1993.
- BIANCHI, M. **A Controladoria Como um Mecanismo Interno de Governança Corporativa e de Redução dos Conflitos de Interesse entre Principal e Agente**. Dissertação de mestrado. São Leopoldo: Universidade do Vale do Rio dos Sinos, 2005.
- BLOCK, L. The leadership-culture connection: an exploratory investigation. **Leadership and Organization Development Journal**, Bradford, England, v. 24, n. 6, p. 318 - 334, 2003.
- BUCHANAN, J.; STUBBLEBINE, C. Externality. **Economica**, v. 29, n. 116, p. 371 – 384, nov. 1962. Disponível em: <http://www.jstor.org/stable/2551386>. Acesso em: 21 jul. 2021.
- CAMPOS, T. **Impacto das políticas para stakeholders sobre o desempenho das companhias de capital aberto no Brasil: uma conexão**. Tese de doutorado. Belo Horizonte: UFMG, dez. 2003.
- CLARKSON, Max B.E. A stakeholder framework for analyzing and evaluating corporate social performance. **Academy of Management Review**, Mississippi State v. 20, p. 92 – 117, jan. 1995.
- DAVIS, O.; WHINSTON, A. Externalities, Welfare, and the Theory of Games. **Journal of Political Economy**, vol. 70, n. 3, p. 241 - 262, 1962. Disponível em: <http://www.jstor.org/stable/1828857>. Acessado em: 15 ago. 2021.
- FREEMAN, R. E. **Strategic management: A stakeholder approach**. Boston: Pitman, 1984.
- HANNAN, M., FREEMAN, J. The Population Ecology of Organizations. **The American Journal of Sociology**, v. 82, n. 5, p. 929 - 964, 1977. Disponível em: <http://www.jstor.org/stable/2777807>. Acesso em: 23 jun. 2021.
- HITT, M.; IRELAND, R.; HOSKISSON, R. **Strategic management: competitiveness and globalization**. Cincinnati, Ohio: South-Western College Publishing, 2001.
- HOFSTEDE, G. Adoption of communication technologies and national culture. **Systèmes d'Information et Management**. v. 6, n. 3, p. 55 - 74, jan. 2001. Disponível em: https://www.researchgate.net/publication/40141868_Adoption_of_communication_technologies_and_national_culture. Acesso em: 28/09/2021.
- HOUSE, R.; HANGES, P.; JAVIDAN, M.; DORFMAN, P.; GUPTA, V. **Culture, leadership, and organizations: the GLOBE study of 62 societies**. Thousand Oaks: Sage, 2004.
- HOUSE, R.; HOWELL, J. Personality and charismatic leadership. **The Leadership Quarterly**, Greenwich, Conn, v. 3, n. 2, p. 81-108, 1992.
- IBGC - INSTITUTO BRASILEIRO DE GOVERNANÇA CORPORATIVA. **Código das Melhores**

Práticas de Governança Corporativa. 5. ed. São Paulo, 2015. Disponível em: <https://conhecimento.ibgc.org.br/Paginas/Publicacao.aspx?PubId=21138>. Acesso em: 3 jun. 2021.

INSTITUTE FOR GLOBAL ENVIRONMENTAL STRATEGIES. **Business and Environmental Governance: Strategy and Response to Global Environmental Problems** by Keidanren, p. 95-108, 1998. Disponível em: <http://www.jstor.org/stable/resrep00813.11>. Acesso em: 15 ago. 2021.

JACOBS, G., *Foundations of Economic Theory: Markets, Money, Social Power and Human Welfare.* **Cadmus** vol. 2, n. 6, p. 20 – 42, 2016.

JENSEN, M.; MECKLING, W. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. **Journal of Financial Economics**, New York, n. 3, p. 305-360, 1976. DOI: [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(76\)90026-X](https://doi.org/10.1016/0304-405X(76)90026-X). Disponível em: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/0304405X7690026X>. Acesso em: 23 jun. 2021.

LAKATOS, E. **Fundamentos de Metodologia Científica.** Editora Atlas. Grupo GEN, 2021. 9788597026580. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788597026580/>. Acesso em: 10 out. 2021.

MATIAS-PEREIRA, J. *Manual de Metodologia da Pesquisa Científica.* Grupo GEN, 2016. 9788597008821. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788597008821/>. Acesso em: 08 out. 2021.

MATIAS-PEREIRA, J. **Manual de Metodologia da Pesquisa Científica.** 2 ed. São Paulo: Atlas, 2010a.

MEADE, J. External Economies and Diseconomies in a Competitive Situation. **The Economic Journal**, Oxford University, vol. 62, n. 245, p. 54 – 67, 1952. DOI: <https://doi.org/10.2307/2227173>. Disponível em: <https://www.jstor.org/stable/2227173>. Acesso em: 16 ago. 2021.

MESKE, C., KISSIMER, T., STIEGLITZ, S. Bridging formal barriers in digital work environments – Investigating technology-enabled interactions across organizational hierarchies. **Telematics and Informatics**, v. 48, mai. 2020, Disponível em: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0736585320300010>. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.tele.2020.101342>. Acessado em 28/09/2021.

MICHEL, M. **Metodologia e Pesquisa Científica em Ciências Sociais.** Editora Atlas. 3ª Edição. Grupo GEN, 2015. 9788597003598, Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/978-85-970-0359-8/>. Acesso em: 10 out. 2021.

MICHELLE, L.; KISHORE, A.; GLUFKE, G.; LOPES, L.; FREIRE, C. **Cultura organizacional e liderança: uma relação possível?**. São Paulo, v. 48, n. 1, p.34 – 52, mar. 2013. Disponível em: <https://www.revistas.usp.br/rausp/article/view/55830>. Acesso em: 14/09/2021. DOI: 10.5700/rausp1072.

MITCHELL, R.; AGLE, B.; WOOD, D. Toward a Theory of Stakeholder Identification and Salience: Defining the Principle of Who and What Really Counts. **The Academy of Management Review**, vol. 22, n. 4, p. 853-886, 1997. DOI: <https://doi.org/10.2307/259247>. Disponível em: https://www.jstor.org/stable/259247?seq=1#metadata_info_tab_contents. Acesso em: 27 jun. 2021.

MINTZBERG, H.; AHLSTRAND, B.; LAMPEL, J. **Safari de Estratégia: Um Roteiro pela Selva do Planejamento Estratégico.** Porto Alegre: Bookman, 2000.

NAGLER, M. Negative Externalities, Competition and Consumer Choice. **The Journal of Industrial Economics**, v. 59, n. 3, p. 396-421, 2011. Disponível em: <https://www.jstor.org/stable/41289460>.

PINHEIRO, D. Governança em Mudança Climática e Poder Social: Externalidade de Poder Negativa e o Compromisso brasileiro no Acordo de Paris. **XLIII Encontro da ANPAD – EnANPAD 2019**. São Paulo, out, 2019. Disponível em: http://www.anpad.org.br/eventos.php?cod_evento=1&cod_edicao_subsecao=1665&cod_evento_edicao=96&cod_edicao_trabalho=26413. Acessado em: 12/10/2021.

PINDYCK, R.; RUBINFELD, D. **Microeconomia**. 7 ed. São Paulo: Pearson, 2010.

PUTZKE, J., FISCHBACH, K., SCHODER, D., 2010. Power structure and the evolution of social networks in massively multiplayer online games. In: **ECIS 2010 Proceedings**. 159, jun, 2010. Disponível em: <https://core.ac.uk/download/pdf/301350989.pdf>. Acessado em: 28/09/2021.

ROSSETI, P.; ANDRADE, A. **Governança Corporativa: Fundamentos, Desenvolvimentos e Tendências**. 7 ed. São Paulo: Atlas, 2019.

SHLEIFER, A.; VISHNY, R. W. A Survey of Corporate Governance. **The Journal of Finance**, v. 52, n. 2, p. 737-783, 1997. Disponível em: <https://scholar.harvard.edu/files/shleifer/files/surveycorpgov.pdf>.

STERNBERG, E. The stakeholders concept: a mistaken doctrine. **Foundation for Business Responsibilities**. Issue Paper, no 4, nov. 1999.