

AS RELAÇÕES DE PODER - DO MERCANTILISMO À ERA DO CONHECIMENTO

POWER RELATIONSHIP FROM MERCANTILE TO KNOWLEDGE ERA

Marcos Viceconte Baptistucci¹; Dálcio Roberto dos Reis²

¹Mestrando em Tecnologia e Desenvolvimento, pós-graduado em Gestão do Conhecimento – CEFET / Paraná - BR e Gerente de Saúde, Segurança e Meio Ambiente O Boticário,marcosvb@ppgte.com.br

²Doutor em Gestão Industrial - Universidade de Aveiro, U.AVEIRO, Portugal e Professor do Curso de Pós-Graduação e Tecnologia PPGTE - CEFET / Paraná - BR, dalcio@ppgte.cefetpr.br

Recebido para publicação em: 14/12/2004

Aceito para publicação em 27/05/2005

RESUMO

Este artigo apresenta um estudo sobre as relações de poder formais e informais instituídas desde o Mercantilismo até a Era do Conhecimento. Buscou-se identificar tais relações com as diferentes instituições que conduziam a economia ao longo do fluxo da história. Concluiu-se que as organizações à frente de seu tempo, detinham as informações estratégicas que as faziam através da sua estrutura de poder buscar os conhecimentos necessários para imprimir o ritmo dominante econômico-cultural à época.

Palavras-Chave: Conhecimento, Mercantilismo, Poder, Relações de Poder

1. Introdução

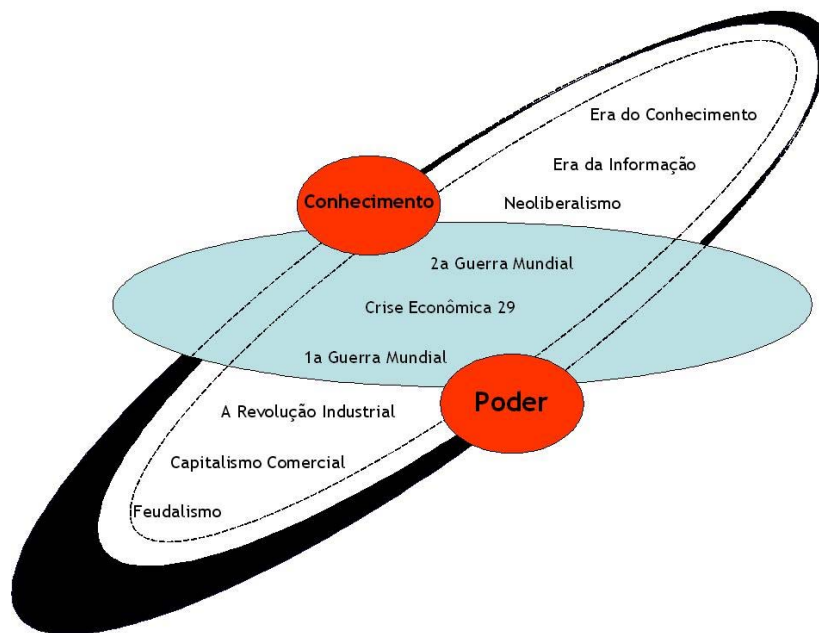
Considerando as constantes mudanças no ambiente organizacional, as emergentes alianças empresariais em busca do diferencial competitivo do mercado, o surgimento de correntes tecnológicas de otimização de recursos frente às promessas de ganho na lucratividade e obtenção de resultados superiores, sabemos que as empresas, em um futuro próximo, não terão escolha, senão a de se converterem em organizações baseadas em conhecimento. Coloca-se em evidência, no cenário mundial, a importância de algumas questões - chave envolvidas nestes processos de mudança, tais como o volume de informações que são gerenciadas todos os dias nas organizações e que permeiam todos os níveis hierárquicos, os conhecimentos tácitos acumulados ao longo de suas próprias histórias e como são assimilados e utilizados em todos os níveis organizacionais, os diferentes aspectos históricos, aspectos culturais, regras de comportamento compartilhadas e de relações de poder.

Temas como Gestão do Conhecimento e Gestão da Informação têm sido objeto de estudo de um número cada vez maior de pesquisadores que buscam oferecer às empresas e seus dirigentes

caminhos para o destaque neste contexto. Contudo, poucas publicações se preocupam em contextualizar as relações entre as fontes de conhecimentos aplicadas ao longo do fluxo da história e as relações de poder instituídas. Fatores que ao serem estudados de forma convergentes podem, por hipótese, explicar as principais razões das lideranças econômicas e políticas legitimadas ao longo do fluxo da história.

Sendo assim, este artigo, propõe uma discussão sobre os aspectos históricos e suas ligações entre relações de poder e conhecimento, conforme ilustrado na figura 1.

Figura 1 : Relações de Poder e Conhecimento e seus aspectos históricos



Fonte: Os autores a partir das discussões de Schumpeter (1997) & Passos (2004)

Desta forma, com base no modelo apresentado na figura 1, serão discutidas as formas e fontes de poder estudadas por Foucault (2001), Galbraith (1983), Bertero (1996) e Senge (1994) e, seqüencialmente, contextualizando seus reflexos com base na importância do conhecimento ao longo do fluxo da história.

2. CULTURA ORGANIZACIONAL E INSTITUCIONALIZAÇÃO DO PODER

Para discutir as relações de poder e sua influência nos processos de geração e disseminação do conhecimento, deve-se, sobretudo estudar as suas inter-relações e vínculos com os aspectos da cultura organizacional. O tema em questão que pressupõe a cultura organizacional como fator de institucionalização do poder foi discutido na literatura clássica por vários autores (Maquiavel,

Michael Foucault, C. Bertero), contudo a abordagem na qual este artigo se baseará para análise e elaboração da metodologia de pesquisa, serão os pressupostos elaborados e publicados por Galbraith (1983).

Inicialmente, ressalta-se a identificação dessas inter-relações para o interior da organização, o que Galbraith chamou de fontes de poder. Outra contribuição importante de Galbraith (1983) é a identificação de grupos de poder que exercerão influência na construção da cultura organizacional.

Neste ponto, chama atenção uma certa identidade de coalizões propostas e as redes capilares enunciada por Foucault, onde a interação inter e intra-pessoal criam e estabelecem as relações de poder existente.. Mesmo não se enxergando nas coalizões uma recorrência tão abrangente como se reconhece nas capilares – estas últimas, segundo seu autor, permeiam toda a sociedade, as economicamente ativas e as inativas – elas também são redes de indivíduos que podem se organizar para lutar por objetivos e posteriormente se desmanchar quando os objetivos mudarem. Este aspecto de síntese das concepções de Galbraith e Foucault fica assim ressaltado na contribuição de Bertero para quem redes de transmissão de poder podem se constituir intra-organização – não necessariamente perto do estado de poder – desde que seus integrantes estejam associados de alguma forma às fontes de poder.

Assim, as interações organizacionais na institucionalização do poder vigente baseado nos aspectos organizacionais, serão descritas conforme relacionados no quadro 1.

Quadro 1 : Poder nas Organizações

Poder nas Organizações			
Estrutura	Galbraith	Foucault	Bertero
Conceito	Concentração nos tipos de poder vigente e suas fontes	Não existe o poder como algo unitário e sim, formas heterogêneas em constante transformação	Interações das relações de poder nas diferentes culturas organizacionais: coalizão interna e coalizão externa
Premissas	Estático <ul style="list-style-type: none"> • Tipos de Poder • Fontes de Poder 	Dinâmico <ul style="list-style-type: none"> • Microfísica do poder • Capilaridade do poder 	Interações <ul style="list-style-type: none"> • Hora capital • Influenciadores internos • Influenciadores externos
Bases	Diagnóstico do interior das organizações (fontes de poder)	Integração empresa e ambiente que lhe confere poder aqueles que venham supri-los	Redes de transmissão do poder podem se constituir intra-organização desde que seus integrantes estejam associados de alguma forma.
Teoria	O poder é visto como um recurso (como alguma coisa que alguém possui)	Poder como relação social caracterizado por algum tipo de dependência	Poder como habilidade de conseguir que outra pessoa ou organização faça alguma coisa mediante uma necessidade

Fonte: Baptistucci & Nery (2002)

3. PODER NAS ORGANIZAÇÕES

Inicia-se a discussão de poder nas organizações segundo a visão de Galbraith (1983). O autor discute formas de resistência ao poder nos níveis individual e institucional. A teoria em questão contribui com a análise de uma “dinâmica mais ampla que poderão discutir o mundo pré - capitalista, o surgimento do capitalismo, as reações ao mesmo e a emersão / imersão de instituições como protagonistas desta dinâmica: estado, organização, militarismo, religião e imprensa”.

O conceito de poder segundo Galbraith (1983) é extraído do seu pensamento de reflexivo “...a possibilidade de alguém impor a sua vontade sobre o comportamento de outras pessoas...”

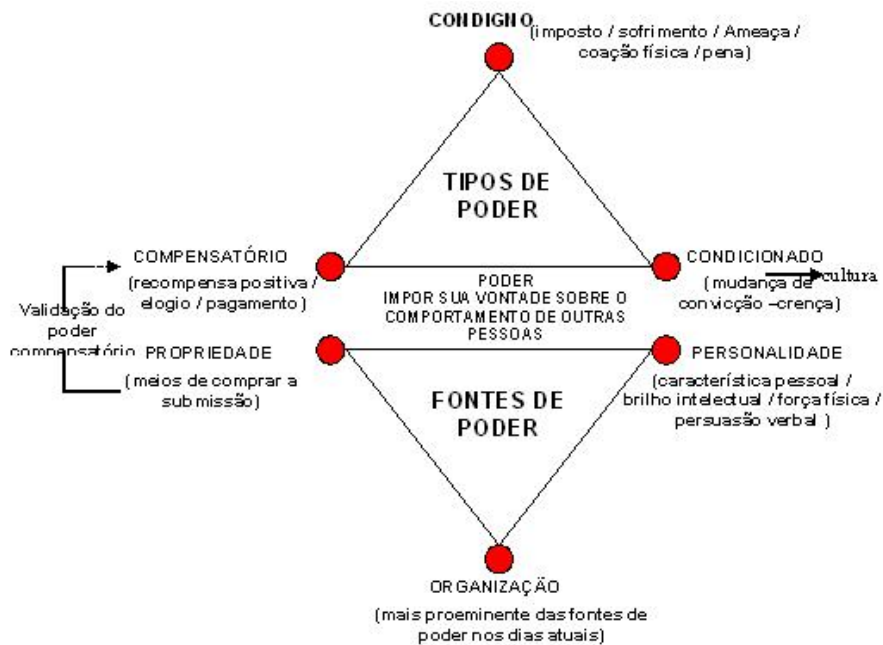
O poder cumpre, há séculos, uma regra tripla, pois pode-se dizer que há três elementos para manejá-lo ou exercê-lo e há três instituições ou atributos que outorgam o direito de usá-lo. Estes nomes precisam ser estabelecidos: poder condigno, compensatório e condicionado. Para o exercício do poder estão as três fontes do poder - os atributos que distinguem os que detêm o poder dos que a ele se submetem: personalidade, propriedade (inclui renda) e a organização.

O poder condigno é o tipo de poder imposto via o instrumento de ameaça de sofrimento, tais como: coação física, penas penitenciárias, entre outras. O poder compensatório consegue a adesão prometendo recompensa positiva. A idéia é simples, têm-se pessoas submetendo sua vontade, suas atitudes, seu comportamento enfim, a vontade de outras pessoas que lhes tenham prometido algo de valor: um elogio, um pagamento em moeda, o que quer que seja. Já o poder condicionado é praticado sem consentimento formal do que a ele se submete, graças a uma mudança de convicção ou de crença.

O poder compensatório passa estabelecer os laços de interação poder - cultura a medida que ele se torna fundamental para o funcionamento da economia e do governo nos tempos atuais.

Para concluir a teoria discutida por Galbraith (1983) define-se quais são as fontes de poder que consolidam os tipos de poder instituídos. São eles: a personalidade, propriedade e a organização. A personalidade é qualquer característica pessoal que dê acesso aos instrumentos – tipos – de – poder, sejam eles: brilho intelectual, força física, capacidade de persuasão verbal, entre outras. A segunda fonte de poder é a propriedade, que está associada ao poder compensatório já que representa os meios de comprar a submissão. A organização é a mais proeminente fonte de poder dos dias atuais e não obstante estar mais ligada ao poder condicionado, dá, também, acesso ao poder dos outros dois tipos, o que induz a importante conclusão de que haja numerosas combinações entre fontes e tipos de poder. A Figura 2 ilustra a concepção de Galbraith.

Figura 2 : O Poder segundo Galbraith (1983)



Fonte: Baptistucci & Nery (2002)

À medida que se buscam referências bibliográficas mais amplas, encontra-se a teoria discutida por Michael Foucault, atribuindo a genealogia do poder, a avaliação do processo dinâmico de relação das pessoas e/ou organizações com o seu ambiente. Diferentemente de Galbraith (1983), Foucault não se ocupou de minuciosamente conceituar poder e identificar seus tipos de fontes. O autor defende que não exista algo unitário e global chamado poder e sim formas heterogêneas em constante transformação: o poder não é objeto, não é coisa, ele é prática social constituída historicamente.

Foucault preconiza uma não sintonia entre Estado e poder; revelando a existência de manifestações de poder distintas do estado que com ele interagem e o sustentam. O autor está propondo a percepção de que os poderes não estejam localizados em nenhum ponto específico de estrutura social. Funcionam como uma teia de mecanismos de quem comanda e ninguém escapa. Sempre se está suscetível a seus efeitos. Foucault provoca polêmica ao negar a existência de categorias que tenham poder e outras que não o tenham.

Foucault, ainda refuta a ilustração econômica para compensação do poder e revela sua preferência pela luta como modelo: ao se exercer o poder, ou se ganha ou se perde; uma colocação que suscita a idéia de que no exercício de poder haja objetivos em jogo e é neste sentido que deve trafegar a sua difusão. Nestas bases, o autor rejeita a percepção compartimentada de simetria proposta por Galbraith (1983); para Foucault as relações de poder não se passam nem só pelo direito nem só pelas lutas, nem são de caráter exclusivamente contratual nem de natureza repressiva. A multiplicidade e simultaneidade das arenas seriam, estas sim, o locus de exercício de poder.

A difusão do poder se dá no nível micro, no nível dos indivíduos, daí cunhar-se a expressão microfísica do poder. Sua transmissão é vital ao organismo social e é nesse sentido que estas redes por onde passa o poder, compostas por indivíduos, são comparáveis a capilares, pois, no corpo humano estes são os que transportam o que nele é propulsor da vida, o sangue. Daí o conceito de Capilares do Poder: conjuntos de indivíduos em permanente movimento de coalizão exercendo poder; um conceito sintonizado com a abordagem de Bertero, cujo tema é o poder exercido internamente na organização ou poder intra-organização.

Como definição de síntese da institucionalização do poder na cultura organizacional encontra-se a teoria de coalizões de Bertero (1996) que compila as teorias estática de Galbraith na definição do poder e suas fontes; e dinâmica de Foucault que considera suas relações com o meio. A partir deste ponto Bertero (1996) discute o poder nas interações organizacionais de coalizão interna e externa.

Bertero (1996) reconhece o proporcional aumento de tamanho da avaliação referente as relações de poder na evolução das organizações no tempo em que demanda uma diversidade maior de recursos – fontes de poder – a serem supridos por uma quantidade maior de indivíduos que ao interagirem com a organização passam a manter relações de poder com as mesmas. A primeira categoria de recursos apresentada é do tempo. À medida que a empresa cresce, o tempo do dono não é mais suficiente para fazer tudo que é necessário e, além disso, ele não tem mais toda a habilidade para dar conta desse “tudo”. É o que se depreende da seguinte afirmação de Bertero: “Os primeiros influenciadores internos, ou seja, os primeiros profissionais, tendem a ser dotados de habilidades que o empresário proprietário não as possui. O empresário procura utilizar seu poder juntamente com suas habilidades até seu limite. É apenas à medida que esbarra em suas próprias limitações técnicas e/ou administrativas que o proprietário procurará apoio em profissionais”.

Avançando no tempo, chega-se à existência dos influenciadores externos. Mais uma vez, graças à expansão das organizações, o poder emanado das mesmas torna-se ainda mais fluido. Portanto, sejam estes clientes da organização ou fornecedores de recursos, governos nacionais e internacionais, clientes – indivíduos ou empresas, acionistas, sindicatos, bancos passam a tornar parte na divisão do poder organizacional Assim a organização passa a ser vista mais como uma rede de relações sociais do que exclusivamente privada como era no início.

Finalizando todo o estudo das relações de poder e cultura organizacional, aborda-se os estudos publicados por Gareth Morgan (1996), que contribui para a identificação das maneiras pelas quais os membros da organização podem tentar exercer a sua influência. Morgan (1996) propõe uma metáfora onde se identificam interesses, respectivos conflitos e formas de dirimi-los: o uso do poder. A força da metáfora estaria ligada à sua capacidade de trazer a dimensão política para o consciente dos atores, de suprimir o pressuposto de racionalidade organizacional, de politizar a compreensão do comportamento humano nas organizações e ressaltar o aspecto desintegrador desta dimensão.

O poder é o meio através do qual conflitos de interesses são resolvidos. O poder influencia quem consegue o quê, quando e como. Ao longo dos últimos anos, muitos teóricos estudaram sobre como pessoas vêem o poder como um recurso (alguma coisa que alguém possui), outras vêem o poder como uma relação social caracterizada por algum tipo de dependência (como um tipo de influência sobre alguma coisa ou alguém).

DO MERCANTILISMO À ERA DO CONHECIMENTO

Após a discussão sobre as formas e fontes de poder e os meios pelos quais o poder exerce sua influência nas instituições economicamente ativas ou não, toma-se como base, os estudos de Galbraith (1983) sobre os três pilares aos quais o poder se apresenta e discute-se estes estudos frente aos acontecimentos históricos.

Prévio ao aparecimento do capitalismo mercantil que se dá entre os séculos XV e XVIII, a base da economia era agrária, amonetária, não comercial e auto-suficiente. As relações de poder se davam pela vinculação pessoal entre senhores e vassalos, substituindo as relações entre estados e os cidadãos. Assim, segundo Galbraith, o poder se apresentava sob a forma cognitiva, já que os senhores feudais o impunham sob pena e na fonte de propriedade. Os servos eram, na maior parte, população camponesa, descendentes dos antigos colonos romanos e se mantinham presos à terra, sob intensa exploração, mesmo que, tal exploração estivesse vinculada à aplicação de conhecimento agrário no cultivo e produção da terra. Tal submissão era retribuída pela proteção militar e a disponibilização de um tempo mínimo no uso das terras para a produção de auto-sobrevivência.

O período conhecido por Baixa Idade Média, que se estendeu do século X ao XV, foi marcado por profundas alterações na sociedade, as quais conduziram à superação das estruturas feudais e à progressiva estruturação do futuro modo de produção capitalista. O fim das invasões na Europa e a redução das epidemias que invadiram o continente europeu neste período proporcionou à sociedade da época maior facilidade de adaptabilidade à terra e a redução da necessidade do fechamento das sociedades em feudos para proteção ao contágio.

Frente ao novo panorama que se criara, o aumento da natalidade, a redução da mortalidade, a marginalização da sociedade excedente, provocaram expansão rápida das cruzadas armadas com o propósito de ruptura ao cerco mulçumano ao qual a Europa vinha se submetendo.

Neste momento há o renascimento comercial, institucionalizado pela empreitada mercantil, onde o poder novamente se apresenta na forma de propriedade e de personalidade a medida que o foco passa a ser a conquista dos pontos de acesso da áreas que possuíam bens comercializáveis e a riqueza das nações passa a ser medida pela quantidade e volume de prata e ouro acumulados.

Novamente nesta fase, pode-se intensificar que o conhecimento marítimo passa a ser um diferencial competitivo extremamente comercializado sob a forma de patrocínio das grandes nações empreendedoras neste período.

Ao final do século XVI, na Inglaterra, a burguesia comercial começava a ganhar projeção cada vez maior frente a uma nobreza ligada aos empreendimentos além-mar. Foi ao longo dos séculos que se sucederam até o período entre os séculos XVIII e XIX que movimentos políticos e altruístas de poder que se caracterizavam pela forma compensatória e de propriedade definidas por Galbraith (1983) que a Europa, sobretudo, a Inglaterra vai se preparando para realizar, segundo Landes (1968), um dos maiores e mais complexos movimentos de inovações tecnológicas, chamado Revolução Industrial, que substitui a habilidade humana pelas máquinas e a força humana e animal pela energia de fonte inanimada, introduzindo uma mudança que transforma o trabalho artesanal em fabricação em série e, ao fazê-lo, dão origem a uma economia moderna.

Assim como mencionado por Landes (1968):

“O cerne dessa Revolução foi uma sucessão inter-relacionada de mudanças tecnológica. Os avanços materiais ocorrem na substituição das habilidades humanas, até então, artesanais, onde a fonte do conhecimento era transmitida por gerações entre as famílias, por dispositivos mecânicos; a energia de fonte inanimada, como o vapor, tomando o lugar da força humana aplicada; e a melhoria acentuada nos processos de extração de matéria-primas, especialmente no que se conhece como indústrias metalúrgicas e químicas.”

Em sentido restrito, a Revolução Industrial refere-se as mudanças expressivas, sejam elas técnicas e econômicas, ocorridas na Inglaterra, entre os séculos XVIII e XIX. Nesse período se dá o surgimento da indústria moderna, o que se refere a passagem da oficina artesanal para a que atualmente chamamos de manufatura. Nesta fase, muda-se significativamente a forma do mercado capital do trabalho, usando-se como base o conhecimento tecnológico como agente propulsor para as mudanças de base da indústria atual.

Neste período o poder surge novamente sob a forma compensatória (Galbraith, 1983), já que para implantar a nova forma de relação de trabalho, foi necessário que os seres humanos passassem a vender sua força de trabalho como resultado do ganho capital, devido à escassez dos demais recursos. Sendo assim, Galbraith (1983) caracteriza a fonte de poder existente como propriedade, já que a mecanização das indústrias surge como consequência das necessidades impostas pela divisão do trabalho, simplificando o processo produtivo.

Com o advento tecnológico gerado pela Revolução Industrial, os países determinam uma nova relação de poder, não apenas focado no parque industrial e na balança comercial de cada nação, mas sim em todo o poderio bélico, motivado inclusive pelo aquecimento da própria indústria do segmento.

A medida, que transcorriam os anos à época do início da própria Revolução Industrial, diferenças entre os países emergentes e europeus se tornavam visíveis. Os grandes países europeus passam a disputar a hegemonia de seus impérios, tais como: a grande disputa entre Itália e França pelo Mediterrâneo; as disputas territoriais de Alemanha e França pelo Marrocos; gerando entre outros sintomas, a aliança político-econômico, destacando-se: A Tríplice Aliança, constituída pela Alemanha, Áustria e Itália; e A Tríplice Entente, formada pela Inglaterra, França e Rússia.

Nesta fase, fica evidente o poder na sua fonte de propriedade, segundo Galbraith (1983), já que passa a serem importantes os mais largos “braços” de cada país; e suas formas condignas, impostas sob forma de ameaça e pena.

O grande estopim da 1ª Grande Guerra Mundial se dá em 1914, após o atentado do herdeiro do trono austríaco, durante sua visita à Sérvia, desencadeando uma série de declarações de guerra entre os países aliados.

A Guerra Mundial, por si só, levou o mundo a uma grande crise e desequilíbrio. Revoluções derrubaram dinastias e o regime republicano estendeu-se pelo continente europeu. As moedas nacionais sofreram baixas, o câmbio se desestabilizou e a inflação atingiu níveis elevadíssimos. Sendo assim, a crise econômica de 1929, foi uma consequência deste cenário. Neste período bancos americanos e europeus que detinham ações na bolsa de Nova York foram à falência, levando a cabo, a própria Alemanha à sua falência econômica e governamental, o que proporcionou a re-instauração da ditadura.

Os anos que sucederam a 2ª Guerra Mundial foram caracterizados pelos poderes autoritários de líderes de suas nações (Stalinismo, Leninismo, Fascismo e Nazismo). Neste período, o conhecimento era resguardado sob os olhos dos ditadores como peças importantes para decisão de confrontos bélicos entre as nações, supostamente amigas, e o poder condigno, sob a forma de sofrimento e ameaça.

Contudo, o grande beneficiário da guerra de 1914 e seus acontecimentos posteriores, foi o Japão, já que o desaparecimento da concorrência americana e europeia ampliava as exportações na Ásia. Neste período os japoneses desenvolveram sua indústria metalúrgica e química. Foi então, na 2ª Guerra Mundial que o Japão atinge seu apogeu, com a conquista do Pacífico e o ataque a Pearl Harbor e ao mesmo tempo seu declínio com a reconquista americana e os ataques a Hiroshima e Nagasaki.

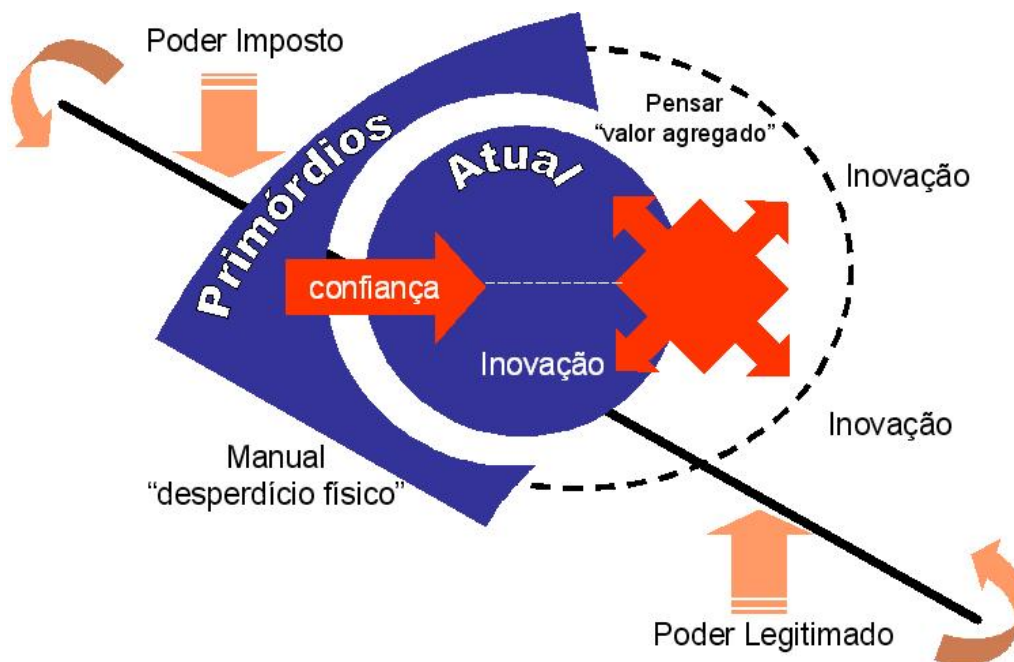
O domínio americano, baseado no sistema capitalista, proporciona o seu apogeu nas nações derrotadas e o ritmo de produção mundial, levando ao Japão a indústria de reposição de peças e equipamentos bélicos dos exércitos americanos. Este processo substitui a indústria de massa japonesa, elevando-os a indústrias de especificidade de pequenos itens e alta demanda sob a grande rotatividade. Inocentemente, o capitalismo americano, faz surgir o berço do que conhecemos hoje

como gestão do conhecimento. Questionando seus índices de produtividade sem o aumento de demanda, a indústria japonesa passa a valorizar o incremento individual como fonte geradora de diferencial competitivo. Tal fato se dá, com a redução de demissões, até então exemplo dos sistemas produtivos mundiais e, conseqüentemente, acúmulo de excedente, gerando um sistema interno de educação permanente, o que seria a base de absorção do crescimento de demanda futura. O Japão cria um modelo de gestão de administração, onde o novo não prejudica a força de trabalho e sim gera novas oportunidades.

Neste momento identificamos o poder compensatório, baseado em um ambiente profícuo para o estabelecimento de confiança, catalisando um processo de aplicação de conhecimento e troca entre as bases das organizações japonesas que se tornaram exemplos a serem seguidos pelas industriais mundiais.

Como podemos perceber na figura 3, ao se estabelecer um laço de confiança, a organização japonesa estimula um processo de inovação interno que reflete para o ambiente externo, catalisado pela forma de poder que se caracteriza pela legitimidade, o que impulsiona a alavanca do crescimento constante sob qualquer variação externa de demanda e de mercado.

Figura 3 : A Era do Conhecimento



Fonte: Os autores

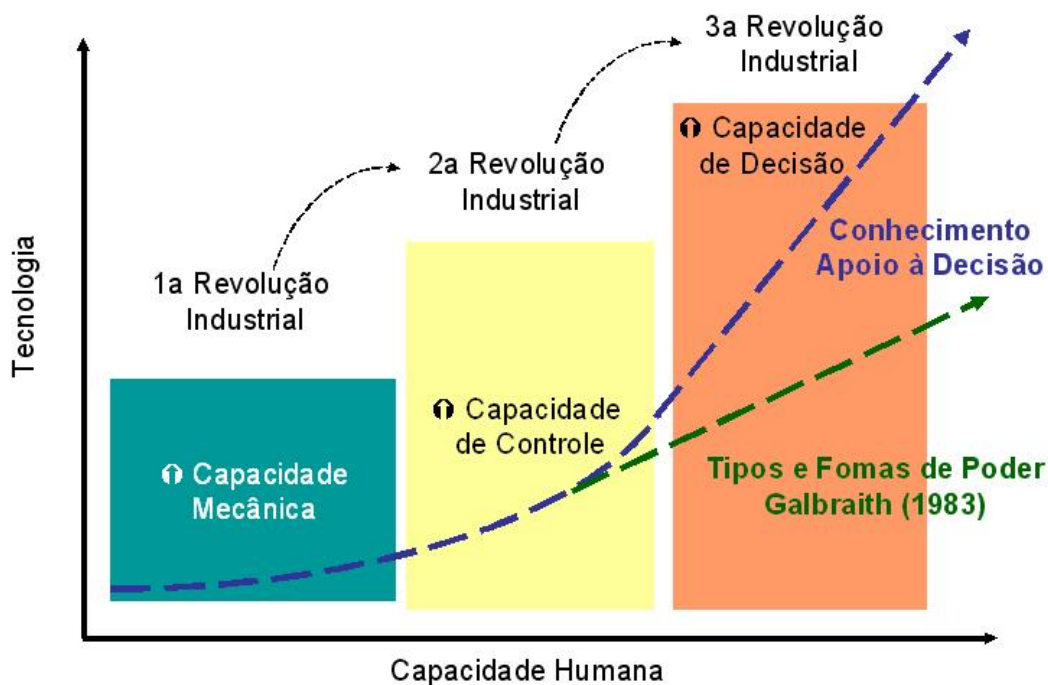
CONSIDERAÇÕES FINAIS

A economia do conhecimento nasce dentro do sistema capitalista. Devemos considerar que é um

sistema dinâmico que move a economia mundial, acelera a taxa de crescimento apesar das grandes e significativas atrocidades sociais.

Desta forma, como podemos observar na figura 4, ao longo dos maiores eventos de mudanças tecnológicas e industriais da história da humanidade, na qual podemos considerar a 1ª, 2ª e 3ª Revolução Industrial, o nível de capacidade humana de decisão e interação com o processo de produção dos resultados se torna mais efetivo. Não basta apenas, a comoditização dos processos produtivos, já que o conhecimento agregado de cada indivíduo passa a ser diferencial agregado no aumento da capacidade de penetração de mercado de cada organização e por consequência as suas respectivas nações. Ainda assim, torna-se evidente que por mais que os sistemas produtivos e de acúmulo de capital, se transformem de sua aplicação mecânica – baseada na força humana, transcorrendo pelos sistemas nervosos – cujo foco está nos controles operacionais humanas baseados na infra-estrutura tecnológica, até chegar aos sistemas digitais de acúmulo de informações relevantes para apoio à decisão, o poder como propulsor para canalizar o conhecimento aplicado - fonte de riqueza e acúmulo de capital - se evidencia ao longo de todo percurso histórico, seja em qual fonte ou forma esteja caracterizado.

Figura 4 : O Poder e o Conhecimento nas fases de mudanças industriais e tecnológicas



Fonte: Os autores

Conclui-se que, seja qual for o conhecimento gerado em seus caminhos históricos, ele só se materializa como fonte de resultados, à medida que esteja alinhado aos interesses maiores das macro políticas internacionais e locais, próprio de um sistema capitalista atuante que interage no seu meio caracterizando o poder sob sua forma de propriedade e compensatória, ao ponto de direcionar e canalizar seus esforços em próprio benefício.

ABSTRACT

This article introduces an assessment between Power Organization Systems declared and undeclared from the Mercantile Era to Knowledge Era. At first, discussions throughout the power are conducted in order to identify its relationship to the organizations which lead the worldwide economy. At least, this evaluation shows up that power has been a catalyze agency due to promote new knowledge to this outstanding organizations.

Key words: Knowledge, Mercantile Era, Power, Power Relationship

REFERÊNCIAS

- ARGYRIS, C. Double loop learning in organizations. *Harvard Business Review*, p. 115-125, Sept./Oct. 1977.
- BATISTUCCI, Nery. **O poder como agente inibidor da disseminação do conhecimento**. São Paulo : Fundação Instituto de Administração – USP, 2003.
- BERTERO, C. O. Cultura organizacional e instrumentalização do poder. In: FLEURY, M. T. L.; FISHER, R. M. **Cultura e poder das organizações**. São Paulo : Atlas, 1996.
- FISCHER, R. M. O círculo do poder – as práticas invisíveis de sujeição nas organizações complexas. In: FLEURY, M. T. L.; FISHER, R. M. **Cultura e poder das organizações**. São Paulo : Atlas, 1996.
- FOUCAULT, M. **Microfísica do poder**. Rio de Janeiro : Graal, 2001.
- GALBRAITH, J. K. **Anatomia do poder**. São Paulo : Pioneira, 1994.
- KLEIN, D. A. **A gestão estratégica do capital intelectual** – recursos para economia baseados no conhecimento. Rio de Janeiro : Qualitymark, 1998.
- KROGH, V. G.; ICHIJO K.; NONAKA, I. **Facilitando a criação de conhecimento**. Rio de Janeiro : Campus, 2001.
- LANDES, David. **Prometeu desacorrentado**. Transformação tecnológica e desenvolvimento industrial na europa ocidental, desde 1750 até nossa época. Rio de Janeiro : Nova Fronteira, 1994.
- MORGAN, Gareth. **Imagens da organização**. São Paulo : Atlas, 1996.
- PASSOS, Carlos A. **Economia do Conhecimento**. Curso de Especialização em Gestão do Conhecimento nas Organizações. Curitiba: CEFET-PR, 2004. [Notas de aula da disciplina Economia do Conhecimento].
- SENGE, P. M. **A quinta disciplina**. São Paulo : Nova Cultural, 1990.
- SCHUMPETER, Joseph A. **Teoria do desenvolvimento econômico**: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico. São Paulo : Nova Cultural, 1997.