

APROPRIAÇÃO DE VALOR E INSTITUIÇÕES: uma análise epistemológica

VALUE APPROPRIATION AND INSTITUTIONS: an epistemological analysis

*Eraldo Genin Fiore¹
Dimária Silva e Meirelles²*

Resumo

A proposta desse ensaio teórico é fazer uma análise de cunho epistemológico entre as teorias de apropriação de valor econômico no âmbito da pesquisa em modelos de negócios com diferentes vertentes institucionalistas. Propondo categorias de análise, mostra-se que as diferentes vertentes institucionalistas seguiram caminhos paradigmáticos distintos. O ensaio mostra que o uso indistinto de conceitos e construções teóricas de autores das distintas vertentes institucionalistas pode levar o pesquisador a erros. O ensaio aponta lacunas teóricas na teorização da apropriação de valor pelas empresas que podem ser preenchidas por conceitos e insights teóricos institucionalistas.

Palavras-chave: instituições; modelos de negócios; apropriação de valor; epistemologia.

Abstract

The proposal of this theoretical essay is to make an epistemological analysis between the theories of appropriation of economic value in the scope of research in business models with different institutionalist strands. Proposing categories of analysis, it is shown that the different institutionalist strands followed different paradigmatic paths. The essay shows that the indistinct use of concepts and theoretical constructions of authors of the different institutionalist strands can lead the researcher to errors. The essay points out theoretical gaps in the theorization of value appropriation by companies that can be filled by institutionalist theoretical concepts and insights.

Key words: institutions; business models; value appropriation; epistemology.

¹ Doutorado em Administração de Empresas pela Universidade Presbiteriana Mackenzie (2020). E-mail: eraldo.fiore@mackenzie.br

² Doutora em Economia da Indústria e da Tecnologia pela Universidade Federal do Rio de Janeiro. Professora Adjunta da Universidade Presbiteriana Mackenzie, vinculada aos programas de Pós-Graduação em Administração de Empresas e Economia e Mercados; Coordenadora do Grupo de Pesquisa GETCOS - Gestão, Tecnologia e Competência em Serviços E-mail: dimaria.meirelles@mackenzie.br

Artigo recebido em: 15 de setembro de 2023. Artigo aceito em 17 de outubro de 2023.

Introdução

A linha teórica de modelos de negócios trabalha com a tríade: criação, configuração e apropriação de valor. Esse ensaio foca o conceito de apropriação de valor. A literatura atual de apropriação de valor incorpora elementos teóricos da economia e da administração estratégica. Explora, sobretudo, a questão de inovação tecnológica e apropriação de valor em ambientes dinâmicos, em um contexto de mercados altamente competitivos de países desenvolvidos (JACOBIDES; KNUDSEN; AUGIER, 2006; TEECE; PISANO; SHUEN, 1997). E, talvez por esse foco, não tem considerado em seu corpo teórico problemas inerentes ao ambiente institucional.

Incorporar na discussão de apropriação de valor o ambiente institucional ao qual a empresa está inserida é possível a partir da contribuição teórica das abordagens institucionalistas. Esse ensaio propõe responder ao seguinte problema de pesquisa: do ponto de vista epistemológico, é possível haver intercâmbio teórico e conceitual entre a linha de pesquisa em modelos de negócios e as diferentes abordagens institucionalistas? Para responder esse problema de pesquisa e mostrar essa possível contribuição das vertentes institucionalistas propõem-se categorias de análise que permitam comparar epistemologicamente essas áreas teóricas. O ensaio utiliza a proposta de DiMaggio e Powell (1991), entendendo as principais vertentes institucionalistas empregadas nos estudos organizacionais como sendo: histórica, sociológica e da escolha racional.

1. Modelos de negócio e apropriação de valor

Os modelos de negócios são ferramentas teóricas e conceituais que procuram de forma simples, objetiva e de fácil compreensão ajudar os gestores a entenderem e formalizarem a proposta de valor da empresa e a estrutura e estratégias necessárias para conseguir entregar essa proposta de valor para seus consumidores.

Em Ostenwalder e Pigneur (2010) os autores procuraram mostrar que um modelo de negócio precisa descrever como as empresas resolvem seus problemas de criação, entrega e captura de valor. No modelo RCOV, baseando-se em Penrose (1960) e utilizando o contexto teórico da Visão Baseada em Recursos (VBR), Demil e Lecocq (2010) defendem que os serviços dos recursos pertencentes à firma são a base para o desenho de um modelo

de negócio. Nessa visão, cabe aos gestores extraírem valor dos recursos que a empresa possui. O RCOV apoia-se em três componentes centrais: recursos e competências, estrutura organizacional e proposições para a entrega de valor.

Casadesus-Masanell e Ricart (2010) relacionam os conceitos de estratégia, tática e modelo de negócio. Nessa perspectiva, o modelo de negócio é construído a partir das escolhas concretas que geram consequências tanto para a lógica operacional do negócio, quanto para a geração de valor para os stakeholders. Os autores distinguem três tipos de escolhas: políticas, ativos e estrutura de governança. Escolhas geram consequências devem estar mapeadas no modelo de negócio por meio do que eles chamam de "*causal loop diagram*".

Estudando negócios relacionados ao e-business, Amit e Zott (2001, p. 511) defendem que linhas de pesquisa teóricas como a análise da cadeia de valor, inovação schumpeteriana, visão baseada em recursos (VBR), estratégias de rede e economia dos custos de transação devem ser usadas de forma complementar. Conhecido como modelo NICE, em Amit e Zott (2001) o destaque é a transação. O modelo de negócio deve ser desenhado em torno das atividades que propiciam a criação de valor.

Um esforço teórico tem sido feito de forma a procurar dar consistência teórica e conceitual a esse conceito. Na literatura, três pontos merecem destaque: (1) a necessidade de o modelo de negócio ser capaz de mapear como a empresa cria, configura e se apropria de valor; (2) importância de uma visão dinâmica e processual; (3) relação entre modelo de negócio, governança e estratégia.

Com a premissa de que o constructo modelo de negócios se baseia em como os empresários resolvem os problemas de criação, configuração e apropriação de valor, o recorte analítico desse ensaio é a questão da apropriação de valor.

Nessa literatura o conceito de valor é definido seguindo, sobretudo, as propostas de Bowman e Ambrosini (2000) e Peteraf e Barney (2003). A empresa gera valor quando existe diferença positiva entre a disposição a pagar pelo consumidor e custos econômicos. Nesse contexto: 1) a percepção de que benefício ao consumidor é a base do conceito de valor; e, 2) valor é um conceito subjetivo e individualista no sentido em que o consumidor é soberano para julgar o quanto ele valoriza o bem ou serviço.

O debate teórico de apropriação de valor pode ser conduzido por diferentes perspectivas teóricas. A economia industrial contribui teorizando as estruturas de custos, com conceitos como economias de escala e escopo e as estruturas de mercado. A teoria dos

custos de transação contribui explicitando os custos relacionados a contratos Coase (1937), Williamson (1991). As teorias evolucionárias ajudam a entender o papel da inovação e da cristalização de processos e rotinas na captura de valor Nelson e Winter (2002). A VBR ajuda a entender o papel dos recursos e capacidades na criação e captura de valor Barney (1991).

Para Bowman e Ambrosini (2000), a clara distinção entre criação e apropriação de valor elucida melhor o papel da VBR e das teorias da Economia Industrial. Para esses autores, cada vertente teórica explica parte da mesma história. Com a VBR explorando o conjunto de recursos controlados pela firma na tentativa de explicar performance de lucros superiores, enquanto a Economia Industrial procura a diferença de performance nas relações que ocorrem fora da empresa, em suas interações com fornecedores e compradores. Bowman e Ambrosini (2000) destacam que a captura de valor depende do poder de barganha da empresa em dois sentidos: 1) na negociação com os consumidores, que depende da capacidade da empresa usar seus recursos para entregar produtos que tenham maior benefício, ou seja, da capacidade da firma oferecer bens e serviços com um valor maior de excedente do consumidor do que seus rivais; e, 2) do poder de barganha da empresa com seus fornecedores e ofertantes de recursos, como mão-de-obra e proprietários do capital, que depende essencialmente das condições dos diferentes mercados de recursos.

Com essa visão, fica mais fácil entender o papel da renda ricardiana proposto em Peteraf (1993). O controle de recursos que geram rendas ricardianas não garante que a empresa irá se apropriar desse valor. Esses recursos podem produzir lucros, mas estes podem ser apropriados pelos donos dos recursos. A capacidade de capturar valor depende de como os ofertantes de recursos enxergam a posição da firma em relação as outras firmas que demandam esses recursos. Essa percepção é função das relações de barganha entre ofertantes e demandantes dos recursos.

Priem (2007) também adota o conceito de valor proposto em Bowman e Ambrosini (2000), e, mostram que a apropriação de valor pela empresa depende fundamentalmente da sua habilidade em desenhar estratégias que reforcem seu poder de barganha em duas frentes principais: 1) pelo lado do consumidor, sabendo usar recursos e capacidades sob seu controle de forma a oferecer produtos com maior valor de uso; e 2) assegurando o controle de recursos e capacidades que sejam heterogêneos e de baixa mobilidade que garantam poder de barganha frente a parceiros e concorrentes na distribuição do valor de troca do produto.

Outra vertente de estudo teórico da apropriação de valor aborda a questão da inovação tecnológica. Autores como Teece (1986), Teece (2006), Jacobides, Knudsen e Augier (2006) e Pisano (2006) mostram que a capacidade de uma empresa capturar o valor gerado pela inovação depende de três fatores: 1) regime de apropriabilidade, que depende dos mecanismos formais de proteção, como patentes e direitos autorais; 2) do paradigma tecnológico e das condições do mercado; 3) dos ativos complementares necessários.

Silva e Meirelles (2019) propõe uma visão processual do chamado ciclo do valor para análise de modelos de negócio. Nessa abordagem, a empresa precisa dinamicamente resolver as questões de criação, configuração e apropriação de valor. A autora define apropriação de valor como um processo que inclui:

(a) a avaliação de estratégias competitivas em termos de potenciais concorrentes e redes de utilizadores; (b) avaliar o posicionamento estratégico em inovação por meio de posições de ativos, regime de apropriabilidade e preço de valorização (ou depreciação) de ativos; (c) definição da distribuição de valor entre as partes interessadas; (d) avaliar o posicionamento estratégico em novos ciclos de valor, avaliando a coerência corporativa e o feedback e suporte das partes interessadas. (SILVA; MEIRELLES, 2019, p. 798).

A questão da apropriação de valor pode ser apreendida dentro de uma ótica multi-teórica. Os conceitos básicos que devem nortear a pesquisa de campo são: (1) estrutura de mercado: poder de barganha de fornecedores e clientes; (2) barreiras à entrada e à saída, concentração de mercado e posicionamento da empresa em relação aos seus concorrentes; (3) estrutura de custos: possibilidade de economias de escala e escopo; custos de transação; (4) controle de recursos e capacidades que gerem vantagens competitivas em relação aos concorrentes.

Peng *et al.* (2009) defendem a premissa que uma visão baseada em instituições deve fazer parte da análise estratégica das organizações. Para esses autores, as instituições interagem dinamicamente com as organizações e impõem restrições formais e informações às escolhas estratégicas. Esses autores trabalham com duas premissas centrais: 1) as escolhas estratégicas são formalmente ou informalmente restringidas em um dado ambiente institucional; 2) quando restrições formais falham ou não são claras, as restrições institucionais informais desempenham um papel relevante conferindo legitimidade e recompensas aos gerentes e firmas.

Em Peng (2002) e Peng *et al.* (2009) os autores mostram que as empresas apresentam performances distintas também por sua capacidade de tomar decisões

estratégicas mais bem adaptadas aos ambientes institucionais. Argumentando a necessidade de trabalhar conjuntamente as vertentes institucionalistas econômicas e sociológicas esses autores propõem o conceito de "*influencial rents*", que seriam as rendas capturadas pelas empresas derivadas de sua capacidade de tomar decisões estratégicas condicionadas pelo ambiente institucional. Esses autores reconhecem as diferenças teóricas existentes entre essas diferentes abordagens institucionalistas, mas seguindo Scott (2001), sugerem que ambas são complementares e que sua combinação é algo natural para a pesquisa organizacional.

As próximas seções examinam mais profundamente as possibilidades epistemológicas de se aproximar as vertentes institucionalistas da teorização da apropriação de valor.

2. Categorias de análise

A discussão epistemológica proposta abaixo segue em linha com as críticas e considerações apresentadas em Kuhn (2013). Não há espaço aqui para um aprofundamento e detalhamento do argumento de Kuhn, mas está subjacente ao objetivo do texto o pensamento de que paradigmas científicos distintos podem não ser "comunicáveis" se os pesquisadores que o adotem estabeleçam conceitos e medidas que não dialoguem com as de outro paradigma. Partindo dessa premissa, este artigo propõe categorias de análise que serão comparadas para se entender até que ponto conceitos teóricos e métodos de interpretação e análise da realidade sejam compatíveis no âmbito do estudo de apropriação de valor e das diferentes vertentes institucionalistas. Espera-se com esse debate encontrar pontos de aproximação teórica e lacunas a serem preenchidas fomentando assim futuras pesquisas. Há algo de subjetivo na escolha e definição dessas categorias de análise.

3.1 Realidade

O que se pode entender por realidade para os pesquisadores das diferentes correntes? A realidade é objetiva ou subjetiva? Essa categoria procura mapear a natureza da realidade utilizada pelos autores das diferentes correntes teóricas que serão analisadas. Entende-se que objetividade e subjetividade marcam de forma relevante autores mais positivistas ou positivistas críticos de autores de outras vertentes que não adotam o paradigma positivista.

3.2 Conceito

Nessa categoria é sintetizado o conceito teórico predominante entre os autores das diferentes vertentes. Busca-se aqui semelhanças e diferenças que tornem possível o entendimento de possíveis incompatibilidades teóricas.

3.3 O universo de análise

Essa categoria busca sintetizar qual o universo analítico dos estudos nas diferentes vertentes e indicar se a teoria gerada tem pretensões a ser universal e generalizável ou não. Entende-se que autores que trabalhem na construção de modelos teóricos pretensamente generalizáveis e universais gerem resultados incomunicáveis em relação a autores que trabalhem com a premissa teórica da impossibilidade de generalização e universalização de modelos teóricos.

3.4 Métodos científicos e métodos de procedimento

Essa categoria procura mostrar qual o método científico predominante na vertente teórica. Mostra também métodos de procedimento mais frequentes. O debate entre o método indutivo, dedutivo e hipotético-dedutivo é bastante profundo na literatura científica com relevantes implicações para o que os autores entendem como "fazer ciência". Diferenças fundamentais nessa categoria podem implicar em dificuldade de diálogo teórico.

3.5 Atores

Essa categoria expressa o ponto focal, ou o tipo de "lente" predominante nas diferentes abordagens. Entender a realidade também pressupõe a definição de como será o olhar do pesquisador para essa realidade. No caso em tela, o olhar sobre o ator pressupõe um entendimento teórico do conceito de "agência". Junto com o papel da estrutura (próximo item) esse ponto é central no debate aqui proposto.

3.6 Estrutura

As vertentes teóricas analisadas variam bastante na forma como conceituam a estrutura social e analisam a sua importância na ação dos atores. A dialética estrutura-agência, tão cara à sociologia, também é relevante nessa proposta, e por isso será analisada

como categoria epistêmica.

3.7 Abordagens metodológicas

Essa categoria segue a definição proposta por Mohr (1982) e permite mapear se a vertente teórica é mais bem compreendida por uma abordagem de variância ou de processo. Talvez essa categoria não possa ser chamada de epistêmica, mas optou-se por mantê-la, pois a natureza do fenômeno em análise, como será exposto à frente, será relevante para a definição conceitual e mapeamento teórico do problema de apropriação de valor.

3. Categorias para Apropriação de Valor

Como ressaltado acima, o conceito de apropriação de valor é necessariamente multi-teórico. Na linha da pesquisa em economia industrial e de estratégia competitiva baseada em Porter (2012), a apropriação de valor é determinada pelas condições da estrutura de mercado e de como a empresa desenha suas estratégias para reforçar sua posição na indústria. Valor é capturado conforme a habilidade da empresa capturar para si as chamadas rendas de monopólio. Na visão baseada em recursos predomina o estudo da chamada renda ricardiana, ou seja, a renda derivada do controle pela empresa de recursos e capacidades distintos dos concorrentes (ver, p.e., BARNEY, 1991).

Em Teece (2010) mostra a importância do chamado regime de apropriabilidade da inovação para que a empresa consiga capturar valor advindo da renda Schumpeteriana, ou seja, do investimento em inovação tecnológica. E, finalmente, como descrito acima, Peng *et al.* (2009) ressaltam a importância das "rendas de influência" e do ambiente institucional nas escolhas estratégicas e na performance da empresa.

Portanto, a revisão teórica mostra que a apropriação de valor depende da capacidade da empresa em disputar com seus concorrentes, fornecedores, consumidores e governo uma parcela maior dessas rendas por ela criada. Utilizando esse framework teórico, percebe-se que a apropriação de valor é fruto das escolhas estratégicas realizadas pela empresa em um processo contínuo e dialético de interação entre empresa e stakeholders. Esse processo de interação é condicionado pelas condições de mercado e pelo ambiente institucional no qual a empresa está inserida. A tabela 1 procura sintetizar as categorias de análise proposta no âmbito da teoria de apropriação de valor em modelos de negócios

Tabela 1: Categoria Apropriação de Valor

Categoria	Definição
Realidade	Objetiva
Universo de Análise	Generalizável e Universal
Método	Hipotético-dedutivo
Atores	Racionais e racionalidade limitada
Estrutura	Mercado: onde ocorrem as trocas
Abordagem	Processos

Fonte: elaborado pelo autor.

4. Categorias para as Vertentes Institucionalistas

A proposta dessa seção é discutir o problema da incomensurabilidade das diferentes correntes institucionalistas a partir da proposição de categorias de análise extraídas das seções precedentes. O conceito de incomensurabilidade será baseado em Kuhn (2013) e ocorre quando paradigmas teóricos distintos podem não ser comparáveis por tratarem a realidade e a forma de interpretá-la por abordagens incomunicáveis. No escopo desse estudo, pretende-se mostrar quando há possibilidade de diálogo entre as diferentes vertentes institucionalistas e a teoria de apropriação de valor. O objetivo das subseções que seguem é criar uma base analítica para discutir as diferenças epistêmicas entre as vertentes institucionalistas e chamar a atenção para pontos que o pesquisador deve estar atento para possíveis incomensurabilidades. Nesse debate serão consideradas as três vertentes institucionalistas sugeridas em DiMaggio e Powell (1991) e mais as vertentes econômica e legal, que para efeito desse estudo serão tratadas separadamente.

5.1 Realidade

A tabela 2 mostra qual categoria de realidade: objetiva ou subjetiva, predomina nos trabalhos analisados das diferentes vertentes.

Tabela 2: Categoria: natureza da realidade

Corrente/Categoria	Realidade
---------------------------	------------------

Histórico	Objetiva
Escolha Racional	Objetiva
Sociológico	Objetiva / subjetiva (em algumas abordagens e autores)
Legal	Objetiva
Economia	Objetiva

Fonte: elaborado pelo autor.

O institucionalismo histórico prioriza a análise das instituições a partir de uma visão da construção histórica e de uma análise contexto-específica. A realidade é objetiva e pode ser acessada via dados, documentos históricos e outras fontes que o pesquisador irá usar como referência para entender a realidade. Na visão da escolha racional, as instituições são as regras de decisão e o agente racional faz escolhas limitado pelas regras do jogo (as instituições). A realidade é objetiva e acessível ao pesquisador.

Na vertente sociológica a natureza da realidade é menos consensual entre os autores. Normalmente tratada como objetiva, alguns autores da vertente sociológica têm proposto uma abordagem subjetiva da realidade (ver, p.e., CHIA; HOLT, 2006).

5.2 O conceito de Instituições

A tabela 3 procura sintetizar como as diferentes vertentes conceituam instituições.

Tabela 3: Categoria: conceitos de instituições

Corrente/Categoria	Conceito de Instituições
Histórico	procedimentos, protocolos, normas e convenções oficiais e oficiosas
Escolha Racional	regras de decisão
Sociológico	regras, normas e sistemas de símbolos (esquemas cognitivos e modelos morais que fornecem "padrão de significação")
Legal	ressaltam importância das leis

Economia	regras do jogo
----------	----------------

Fonte: elaborado pelo autor

Na corrente sociológica, as instituições são vistas como normas, regras, procedimentos e legados (ver, IMMERGUT,1998). As instituições são vistas a partir de grupos de interesses econômicos e políticos que se relacionam em um processo político estruturado em instituições políticas e nas relações do Estado com grupos de interesse e redes políticas (IMMERGUT, 1998). Immergut (1998) ressalta que o poder, nessa visão, depende do reconhecimento do Estado, do acesso a tomada de decisão, do reconhecimento político e das estruturas mentais. o conceito de legitimidade se torna fundamental para explicar a ação dos agentes. Os quadros de referência que validam as decisões estão relacionados com a importância da legitimidade social na tomada de decisão. Seguir scripts legitimados socialmente facilita a tomada de decisão e gera o que DiMaggio e Powell (1991) e DiMaggio e Powell (2000) chamam de isomorfismo. Na definição dos autores "o isomorfismo constitui um processo de restrição que força uma unidade em uma população a se assemelhar a outras unidades que enfrentam o mesmo conjunto de condições ambientais"(DIMAGGIO; POWELL, 2000, p. 76).

Como aponta Immergut (1998), na visão da Escolha Racional, instituições são as regras de decisão e o agente racional faz escolhas limitado pelas regras do jogo (as instituições). Tanto nessa visão (mais sociológica) como na visão da economia a influência de Douglass North é marcante. Esse autor define instituições como sendo "*the rules of the game in a society or, more formally, are the humanly devised constraints that shape human interaction*"(NORTH, 1990, p. 3).

A vertente legal prioriza as leis na definição das instituições. Deakin *et al.* (2016) procuram mostrar que três aspectos tratados como naturais são na verdade fruto da existência de leis: direitos de propriedade, trocas e firmas. Propriedade é um conceito estabelecido a partir das leis que o estabelecem. Não existe de forma separada das leis, ou apenas estabelecidos por costumes ou outras regras e normas sociais. É a capacidade do Estado de estabelecer as regras que definem a propriedade e de garantir seu cumprimento que garante a existência de direitos de propriedade. Propriedade é uma instituição legal. Por sua vez, as trocas são transferências de direitos de propriedade entre indivíduos e, desse modo, precisam ser entendidas a partir da análise das instituições que as tornam possíveis.

Deakin *et al.* (2016) mostram que as firmas também são "criaturas da lei", no sentido de que são as leis que definem a existência, as obrigações e os direitos da firma. Ou seja, é a lei que faz da firma um ente particular que espelha o acordo de compartilhamento de responsabilidades entre os sócios; e, que garante, também, que o lucro residual da produção flua para o empreendedor. Algo visto como natural por autores de outras correntes teóricas e que os autores argumentam que não existe sem a existência das leis.

5.3 O universo de análise

A tabela 4 sintetiza essa categoria.

Tabela 4: Categoria: universo de análise

Corrente/Categoria	Universo de análise
Contexto-específico	Importância do tempo e local. Quase sempre não generalizável
Escolha Racional	Normalmente países. Generalizável e universal
Sociológico	Campo organizacional (definido empiricamente). Pode ser generalizável
Legal	Estado.
Economia	Normalmente países. Generalizável e universal.

Fonte: elaborado pelo autor

O institucionalismo histórico prioriza a análise das instituições a partir de uma visão da construção histórica e de uma análise contexto-específica. Essa visão prioriza as questões de "*path dependence*" para entender a formação, permanência e mudança nas instituições. Assim, é uma corrente com uma visão quase sempre local e pouco generalizável.

Hall e Taylor (1996, p. 203) mostram que autores da corrente da Escolha Racional trazem da "nova economia das organizações" a "importância dos direitos de propriedade, das rendas e dos custos de transação para o desenvolvimento e funcionamento das instituições". Os já citados trabalhos de Coase (1937) e Williamson (1985) são exemplos de

perspectivas teóricas relevantes que usam esse contexto de análise. Nesse sentido, apresenta uma perspectiva universal e generalizável e que costuma ter como unidade de referência os diferentes países.

A vertente sociológica trabalha com o conceito de campo organizacional que, como apontam DiMaggio e Powell (2000) só pode ser compreendido a partir da análise empírica e não de modelos pré-concebidos. Apesar da necessidade do recorte empírico, argumentos teóricos podem ser generalizáveis como o conceito de isomorfismo e sua explicação.

DiMaggio e Powell (2000) definem campo organizacional como "as organizações que, em conjunto constituem uma área reconhecida da vida institucional". E, por estruturação, os autores entendem um processo de institucionalização que aumenta as interações e a troca de informações entre as empresas, levando ao surgimento de padrões de dominação e coalizões e à conscientização dos participantes de estarem envolvidos em um negócio que é comum a todos.

5.4 Métodos científicos e métodos de procedimento

Essa categoria, sintetizada na tabela 5, procura mostrar qual o método científico predominante na vertente teórica. Mostra também métodos de procedimento mais frequentes.

Tabela 5: Categoria: métodos científico e de procedimento

Corrente/Categoria	Método científico
Histórico	Predominantemente indutivo. Predomínio do método histórico
Sociológico	Indutivo. Comum uso de métodos tipológicos
Escolha Racional	Hipotético-Dedutivo. Uso frequente de métodos estatísticos
Legal	Dedutivo e indutivo. Métodos tipológicos
Economia	hipotético-Dedutivo. Uso frequente de métodos estatísticos

Fonte: elaborado pelo autor

5.5 Atores

Um ponto bastante controverso nas diferentes vertentes do "novo" institucionalismo é entender o papel da agência. Diferentes hipóteses e entendimentos quanto aos aspectos cognitivos dos atores podem significar caminhos teóricos bastante distintos. A necessidade de se construir um corpo teórico mais sólido nessa questão é premente em todas as vertentes institucionalistas. A síntese expressa na tabela 6 é apenas a ponta visível de um debate teórico bastante complexo.

Tabela 6: Categoria: atores

Corrente / Categoria	Atores (Aspectos cognitivos)
Histórico	Autorreflexivos. Reagem e agem sobre as instituições
Escolha Racional	Racionais. Agem racionalmente limitados pelas instituições
Sociológico	Racionalidade limitada. Agem em conformidade com as instituições
Legal	Racionalidade limitada
Economia	Racionais (idem escolha racional)

Fonte: elaborado pelo autor

Autores da vertente histórica criticam a hipótese da racionalidade do agente e destacam a importância de temas relacionados ao poder e interesses. Immergut (1998) destaca a influência da sociologia de Weber nessa corrente e aponta uma visão macrossociológica e orientada para as questões de poder que permeiam a análise. Nesse caso os agentes são autorreflexivos, e sua ação influencia e sofre influência de normas sociais, culturais e históricas.

Diferentemente das demais vertentes institucionalistas, a corrente da Escolha Racional e diversos autores da Nova Economia Institucional não partem da crítica à hipótese de racionalidade do agente. Usam essa hipótese na construção da explicação da ação dos agentes. Para esses autores, o agente racional faz escolhas limitado pelas regras do jogo (as instituições). Esse comportamento estratégico de agentes racionais pode levar a escolhas que são subótimas do ponto de vista social, mas que precisam ser vistas como fruto de escolhas racionais feitas por agentes individuais.

Na vertente sociológica, os autores criticam a hipótese de racionalidade do agente e

trabalham com a ideia de racionalidade limitada, onde o agente toma decisões a partir de quadros ou scripts de regras pré-estabelecidas que procuram reduzir as incertezas, ambiguidades e complexidade, características das decisões que precisam ser tomadas em ambientes caótico (DIMAGGIO; POWELL, 1991; DIMAGGIO; POWELL, 2000).

5.6 Estrutura

As vertentes teóricas analisadas variam bastante na forma como conceituam a estrutura social e analisam a sua importância na ação dos atores. A vertente sociológica, por exemplo, dá um papel central para a estrutura em relação a agência e, mostra a ação dos agentes condicionada pela estrutura. Nessa abordagem, a estrutura é, predominantemente, fruto de aspectos culturais. Já na vertente da escolha racional, a agência tem papel central na ação dos atores sociais, a estrutura limita suas ações. A tabela 7 sintetiza a questão de como as diferentes vertentes lidam com o papel da estrutura. Na vertente histórica, ao tentar explicar a distribuição desigual dos recursos e do poder, os autores, como mostram Hall e Taylor (1996), passam a dar atenção ao papel do Estado, mostrando-o "como um complexo de instituições capaz de estruturar a natureza e os resultados dos conflitos entre grupos"(HALL; TAYLOR, 1996, p. 195). O conflito de interesses entre grupos e indivíduos será refletido pelas instituições, que por sua vez "fornecem modelos morais e cognitivos que permitem a interpretação e a ação"(HALL; TAYLOR, 1996, p. 198).

Tabela 7: Categoria: estrutura

Corrente/Categoria	Estrutura
Histórico	Instituições políticas, processo político estruturado, Estado, grupos de poder político. Interesse dos atores são limitados pela estrutura
Escolha Racional	Regras formais e informais. Limita as ações dos atores.
Sociológico	Cultural: crenças e valores - determinam as normas organizacionais Ação do ator condicionada pela estrutura. Busca por legitimação Estado e Arranjos privados ou habituais indissociáveis.

Legal	Leis como institucionalização da estrutura de poder.
Economia	Regras formais e informais. Limita as ações dos atores.

Fonte: elaborado pelo autor.

5.7 Abordagens metodológicas

Essa categoria segue a definição proposta por Mohr (1982) e que está sintetizada na tabela 8.

Tabela 8: Abordagens de variância e processos

Abordagem de Variância	Abordagem de Processos
A base da explicação é a causalidade	A base da explicação é o rearranjo
1. Lida com variáveis	1. Lida com estados discretos e eventos
2. X é condição necessária e suficiente para o resultado Y	2. X é uma condição necessária para Y
3. Lida com causas eficientes	3. Lida com causas finais
4. Ordenamento do tempo não é determinante para Y	4. Ordenamento do tempo é determinante para Y

Fonte: Mohr (1982)

A tabela 9 mostra que há diferenças em relação a abordagem metodológica dominante nas diferentes vertentes. O método histórico tem um caráter eminentemente processual, enquanto nas abordagens econômica e de escolha racional os estudos tendem para a linha da abordagem de variância. O institucionalismo sociológico apresenta ambas as possibilidades.

Tabela 9: Categoria: abordagem metodológica

Corrente/Categoria	Abordagem Metodológica - processos
--------------------	------------------------------------

	ou variância
Histórico	Abordagem de processos
Escolha Racional	Abordagem de variância
Sociológico	Abordagem de processos e abordagem de variância
Legal	Abordagem de processos
Economia	Abordagem de variância

Fonte: elaborado pelo autor a partir de Mohr (1982).

5. Discussão

A questão da incomensurabilidade para Kuhn é um problema de interpretação da realidade que depende da lente teórica escolhida para a análise (KUHN, 2013). Por isso, a discussão dessa seção inicia-se pela análise da filosofia da ciência. A aderência das diferentes vertentes institucionalistas com relação ao positivismo crítico (baseado em Popper) e, também, em uma abordagem positivista de Kuhn, será realizada a partir das categorizações sugeridas em Povoá *et al.* (2012) e em Kuhn (2013).

Analisando a questão da incomensurabilidade do prisma da objetividade ou subjetividade da realidade, a tabela 2 mostra que o institucionalismo normalmente trata a realidade de forma objetiva. Apenas alguns autores da vertente sociológica têm proposto uma abordagem subjetiva da realidade. Esses autores teriam uma filosofia da ciência com maior aderência a uma abordagem pós-moderna (no sentido definido em KUMAR, 1997). Conhecimento é científico para o positivismo crítico de Popper quando pode ser refutado.

Para Kuhn, conhecimento é científico quando dá explicações coerentes dentro de um paradigma. Ou seja, está associado à escolha de problemas. Quando um pesquisador escolhe um paradigma, ele "adquire igualmente um critério para a escolha de problemas que, enquanto o paradigma for aceito podem ser considerados de uma solução possível"(KUHN, 2013, p. 67).

As seções anteriores mostram que os principais problemas de pesquisa não são os mesmos em todas as correntes. A vertente histórica preocupa-se, sobretudo, com os aspectos relacionados ao poder político e de "*path dependence*" para entender a evolução das instituições. A corrente da escolha racional preocupa-se com as questões de escolhas públicas e decisões coletivas subótimas. A vertente sociológica enfatiza problemas de

natureza organizacional, incluindo as normas organizacionais e o processo de tomada de decisão nas organizações. A vertente econômica tem se ocupado principalmente das questões de prosperidade econômica dos países. O institucionalismo legal e histórico também se preocupam com questões relacionadas à democracia e sistema de governo.

Considerando que a escolha dos problemas de pesquisa é uma resultante fundamental de um paradigma, percebe-se um distanciamento teórico das diferentes vertentes institucionalistas.

Isso se reflete nas diferenças de método científico e abordagens metodológicas que podem ser percebidas nas tabelas 5 e 9. Em relação à lógica do método científico, existe uma distância entre as diferentes vertentes. No positivismo de Popper, o método seria inerentemente hipotético-dedutivo, afastando as vertentes histórica e sociológica da vertente econômica e da Escolha Racional. Kuhn relativiza a escolha do método, defendendo a ideia de que essa é restrita pelo paradigma.

Uma outra categoria de análise seria em relação aos critérios de demarcação entre ciência e não ciência. No positivismo de Popper, a demarcação está na busca pelo falseamento da teoria, possível pelos testes empíricos. Kuhn abandona essa noção e critica afirmações que se pretendam universais e absolutas, acusando-as de dogmáticas. Como mostra a tabela 4, todas as correntes se apoiam em pesquisas empíricas, mas com objetivos distintos. Não é possível afirmar que a pesquisa empírica no institucionalismo histórico seja com a intenção de falsear teorias. Muitos autores dessa área se afastam dessa ideia; e, portanto, de uma lógica positivista Popperiana, ao menos nessa categoria. As demais vertentes, em maior ou menor grau, são mais aderentes ao positivismo Popperiano nessa categoria, ao admitir a possibilidade de falseamento de teorias.

Método histórico, estatístico e tipológico foram mostrados na tabela 5. Essas distinções somadas as diferentes unidades de análise sintetizadas na tabela 4, e as distinções conceituais mostradas na tabela 3, apontam novamente para importantes diferenças entre as várias vertentes institucionalistas.

As diferentes abordagens teóricas também diferem em termos dos aspectos cognitivos dos atores e da consequente questão da agência. As diferentes correntes institucionalistas ainda tem o desafio de dar maior robustez teórica a essa questão, bem como ao link desses aspectos com as questões de estrutura. Hodgson (1998) defende que uma reaproximação com ideias evolucionárias presentes no "velho" institucionalismo ajudariam a clarear esse link entre agência e instituições. Na visão do autor, as hipóteses

comportamentais só serão robustas se forem capazes de gerar explicações ao longo de uma linha Darwiniana de evolução.

A formulação de uma base teórica que busque entender as relações sociais a partir do problema do link agência e estrutura é o elo que une o institucionalismo. As diferenças apontadas acima são formas distintas de se buscar respostas a esse problema. A busca por respostas a essa questão diferenciou as diferentes vertentes do institucionalismo, mas manteve traços teóricos e conceituais comuns. Scott (2001) aponta que todas as vertentes institucionalistas definem instituições apoiadas em três pilares básicos: regulativo, normativo e cultural-cognitivo.

Hall e Taylor (1996), Hirsch e Lounsbury (1997) e Selznick (1996) procuraram defender, ainda, que um maior intercâmbio de ideias e uma comunicação mais efetiva entre os pesquisadores dessas diferentes correntes, incluindo também um resgate de ideias do chamado "velho" institucionalismo, pode fortalecer e dar maior robustez ao institucionalismo como um todo. Nesse sentido, os autores apontam dificuldades, mas não enxergam barreiras intransponíveis na comunicação entre as correntes institucionalistas.

A análise realizada nesse ensaio mostrou que as diferentes vertentes institucionalistas, apesar de pontos de convergência, seguiram caminhos teóricos distintos, com problemas de pesquisa e métodos de análise da realidade também distintos. Essa conclusão sugere que o uso inadvertido de teorias e conceitos das diferentes vertentes institucionalistas não é possível. O pesquisador deve ser cauteloso no intercâmbio de ideias, conceitos e construção teórica entre as diferentes vertentes institucionalistas. A simples apropriação descuidada de autores pertencentes a linhas teóricas distintas pode levar à conclusões falaciosas fruto de uma percepção equivocada da similaridade de conceitos, métodos e lógica conceitual.

6.1 Apropriação de valor e as abordagens institucionalistas

A capacidade de uma empresa capturar valor depende de diferentes circunstâncias e pode ser melhor entendida conforme a lente teórica utilizada. No entanto, a definição de apropriação de valor colocada acima traz questões não respondidas por esse corpo teórico. Entender a apropriação de valor como um processo estratégico traz elementos que ainda não estão bem mapeados na literatura. Primeiro porque coloca ao pesquisador o desafio de entender esse fenômeno sob uma abordagem processual, o que não é usual nas lentes da

análise do ambiente competitivo e da VBR. Um segundo ponto é o enfoque estratégico que necessariamente aponta a lente para a tomada de decisão por parte dos agentes econômicos. Ao se trazer para a definição as questões da dialética entre os stakeholders, a lente teórica precisa abarcar as questões de estrutura-agência. Como mostrado acima, esses aspectos teóricos e metodológicos são presentes nas abordagens institucionalistas.

O arcabouço teórico de modelos de negócios trata a realidade como objetiva e apresenta um corpo teórico que propõe ser universal e generalizável. Como está relacionada com o conceito de valor de troca do bem ou serviço, as questões de oferta e demanda tanto do produto da empresa quanto das matérias-primas e recursos que a empresa necessita para produzir irão determinar a capacidade de captura de valor. A apropriação de valor não pode ser entendida como uma variável ou um evento contingencial. É um processo dinâmico, que exige constante aprendizagem e feedbacks. O problema chave é entender como as empresas interpretam, analisam e reagem às mudanças ambientais em uma realidade complexa e caótica para capturar valor. Na seção teórica de apropriação de valor foram discutidas as várias correntes que permitem um delineamento dos fatores determinantes desse processo, mas ainda falta debater um arcabouço teórico capaz de explicar como as empresas lidam com a questão do ambiente institucional.

A Nova Economia Institucional mostra que países com instituições mais sólidas no sentido de garantir direito de propriedade e contratos será mais próspera (ver, p.e., Acemoglu, Johnson e Robinson (2005) e La Porta *et al.* (2000)). Ou seja, como ressaltam Deakin *et al.* (2016), a qualidade das instituições em termos de garantir um ambiente de negócios próspero está relacionada com as instituições-chaves para o capitalismo: direitos de propriedade, contratos e a firma. Incluindo aqui o próprio conceito de trocas que é o cerne do debate de apropriação de valor. Aceitando a premissa defendida por Deakin *et al.* (2016) de que trocas e firmas são em si mesmos conceitos que só existem dentro de um arcabouço institucional formalizado em leis e garantido pelo Estado, fica clara a relevância de se estudar apropriação de valor pela firma a partir do entendimento das normas e regras formais e informais que determinam não só direitos de propriedade e contratos, como a própria existência da firma e das trocas.

O institucionalismo sociológico, por sua vez, mostra que o isomorfismo é resultado da necessidade das empresas de se ajustarem a um padrão institucionalizado em seu campo organizacional. Esse debate abre espaço para entender decisões que buscam legitimação e não eficiência. A capacidade da empresa capturar valor pode ser afetada por essa questão.

Nesse sentido, os processos coercitivos, miméticos e normativos que levam as empresas a se adequarem as normas institucionais em busca de capacidades de legitimação, obtenção de recursos e sobrevivência são categorias importantes para se entender o processo de apropriação de valor.

De maneira geral a abordagem institucionalista pode ajudar a preencher uma lacuna teórica relevante ao lançar luz sobre todos esses aspectos e, sobretudo, no entendimento de como a questão estrutura-agência condiciona o processo de tomada de decisão que irá determinar a captura de valor pelas empresas.

Esse ensaio mostrou que diferentes autores institucionalistas seguiram caminhos teóricos distintos e, por vezes, incomunicáveis, mas deixou claro que partilhando um problema de pesquisa comum pode ter seus conceitos e teorização intercambiados, desde que de forma coerente com o objeto de estudo. Parece claro, que o debate de apropriação de valor, dependente tanto do ambiente organizacional como institucional, tem muito a ganhar em termo teóricos ao absorver parte do conhecimento gerado pelas diferentes vertentes institucionalista.

6. Conclusões

A partir da revisão da literatura, esse ensaio teórico propôs categorias que permitissem a análise da incomensurabilidade das vertentes: histórica, sociológica e de escolha racional do institucionalismo. A discussão realizada mostrou que, apesar de uma raiz semelhante e traços teóricos e epistemológicos comuns, não é possível garantir que se trate de um único paradigma científico (no conceito proposto em Kuhn (2013)). Mostrou-se, também, que existem diferenças entre essas vertentes no campo metodológico.

A importância da relação agência-estrutura na determinação das relações sociais é o problema central de pesquisa em todas as vertentes. Esse problema central comum é o elo do institucionalismo, que torna possível a tentativa de construção teórica apoiada em elementos de suas várias vertentes. Ressalta-se que esse intercâmbio não deve ser feito de forma inadvertida, devendo o pesquisador ter cuidado com as questões epistemológicas e metodológicas.

O ensaio mostrou que é possível trazer conceitos e *insights* teóricos do institucionalismo para o debate de apropriação de valor. Propondo categorias que permitem a integração dessas linhas de pesquisa, destaca-se que incorporar ao debate conceitos e

teorizações do institucionalismo na questão da apropriação de valor no âmbito da pesquisa em modelos de negócios é uma agenda relevante de pesquisas futuras dentro dessa linha de pesquisa.

Referências

- ACEMOGLU, DARON, SIMON JOHNSON E JAMES A. ROBINSON. Institutions as a fundamental cause of long-term growth. **Handbook of Economic Growth**. v. 1. 05, p. 1138, 2005.
- AMIT, RAPHAEL H. E CHRISTOPH ZOTT. Value creation in e-business. **Strategic Management Journal**, 22.6-7, p. 493–520. issn: 01432095. doi: 10.1002/smj.187. 2001.
- BARNEY, JAY B. Firm resources and sustained competitive advantage. **Journal of management**, v. 17.1, p. 99–120, 1991.
- BOWMAN, CLIFF E VÉRONIQUE AMBROSINI. Value Creation Versus Value Capture: Towards a Coherent Definition of Value in Strategy. **British Journal of Management**, v. 11.1, p. 1–15, 2000.
- CASADESUS-MASANELL, RAMON E JOAN E. RICART. From strategy to business models and onto tactics. **Long Range Planning**, 43.2, p. 45, 2010.
- CHIA, ROBERT E ROBIN HOLT. “Strategy as practical coping: a Heideggerian perspective”. **Organization Studies**, v. 27.5, p. 635–655, 2006.
- COASE, RONALD H. The nature of the firm. **Economica**, v. 4.16, p. 386–405, 1937.
- DEAKIN, SIMON ET AL. Legal institutionalism: Capitalism and the constitutive role of law, **Journal of Comparative Economics**, v. 45, n. 1, p. 188-200, 2016.
- DEMIL, BENOIT E XAVIER LECOCQ. Business model evolution: in search of dynamic consistency. **Long range planning**, v. 43.2, p. 227–246, 2010.
- DIMAGGIO, PAUL J. E POWELL, W. Introduction. **The New Institutionalism in Organizational Analysis**, p. 1–40, 1991.
- The iron cage revisited institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. **Advances in Strategic Management**, v. 17, p. 143–166, 2000.
- HALL, PETER E ROSEMARY TAYLOR. Political Science and the Three New Institutionalisms. **Political Studies**, v. XLIV. June, p. 936–957. 1996.
- HIRSCH, PAUL E MICHAEL LOUNSBURY. Ending the family quarrel. **American Behavioral Scientist**, v.40.4, p. 406–418, 1997.
- HODGSON, GEOFFREY M. The approach of institutional economics. **Journal of Economic Literature**, v. 36.1, p. 166–192. 1998.
- IMMERGUT, E. M. The theoretical core of the new institutionalism. **Politics & Society**, v. 26.1, p. 5–34. 1998.
- JACOBIDES, MICHAEL G., THORBJØRN KNUDSEN E MIE AUGIER. “Benefiting from innovation: Value creation, value appropriation and the role of industry architectures”. **Research Policy**, v. 35.8 SPEC. ISS. p. 1200–1221, 2006.

- KUHN, THOMAS. **A Estrutura das Revoluções Científicas**. 12. ed. São Paulo: Perspectiva, 2013.
- KUMAR, KRISHAN. **Da Sociedade Pós-Industrial à Pós-Moderna**. Rio de Janeiro: Zahar Editores, p. 258. 1997.
- LA PORTA, RAFAEL *et al* . Investor protection and corporate governance. **Journal of Financial Economics**, v. 58.1-2, p. 3–27. 2000.
- MOHR, L. B. “Approaches to Explanation: Variance Theory and Process Theory”. **Explaining Organizational Behaviour**. Ed. por L. B. Mohr. San Francisco: Jossey- Bass, p. 35–70, 1982
- NELSON, RICHARD. E WINTER, S. Evolutionary Theorizing in Economics. **Journal of Economic Perspectives**, v. 16.2, p. 23–46, 2002.
- NORTH, DOUGLASS C. **Institutions, institutional change and economic performance**. Cambridge: Cambridge university press. 1990
- OSTENWALDER, ALEXANDER E YVES PIGNEUR. **Business model generation**. Em: Hoboken, NJ: Wiley. 2010
- PENG, MIKE W. “Towards an Institution-Based View”. **Asia Pacific journal of management**, v. 19, p. 251–267, 2002.
- PENG, MIKE W. *et al*. The Institution-Based View as a Third Leg for a Strategy Tripod. **Academy of Management Perspectives**, v. 23.3, p. 63–81. 2009.
- PENROSE, EDITH TILTON. The Growth of the Firm - A Case Study: The Hercules Powder Company”. **The Business History Review**, v. 34.1, p. 1–23, 1960.
- PETERAF, MARGARET A. The cornerstones of competitive advantage: a resource-based view. **Strategic management journal**, v. 14.3, p. 179–191, 1993.
- PETERAF, MARGARET A. E JAY B. BARNEY. Unraveling the resource-based tangle. **Managerial and decision economics**, v. 24, n. 4, p. 309-323, 2003
- PISANO, GARY P. Profiting from innovation and the intellectual property revolution. **Research Policy**, v. 35.8 SPEC. ISS. p. 1122–1130, 2006.
- PORTER, MICHAEL E. **Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors**. FREE PRESS. 2012.
- PÓVOA, A. *et al* . Paradigma Positivista: As Diferentes Faces de um Ilustre Desconhecido. Em: **ENEO**. Curitiba, p. 1–16. 2012.
- PRIEM, RICHARD L. A consumer perspective on value creation. **Academy of management review**, v. 32, n. 1, p. 219-235, 2007
- SCOTT, W. RICHARD. **Institutions and Organizations**. 2. ed. Londres: Sage Publications Sage UK: London, England, p. 255. 2001.
- SELZNICK, PHILIP. “Institutionalism " Old " and " New " Philip Selznick”. **Administrative Science Quarterly**, v. 41.2, p. 270–277. 1996.
- SILVA E MEIRELLES, D. Business Model and Strategy: in search of dialog through value perspective. **RAC – Revista de Administração Contemporânea**, v. 23, n. 6, p. 786-806, 2019.
- TEECE, DAVID J. Profiting from technological innovation: implications for integra- tion,

collaboration, licensing and public policy”. Em: **Research Policy**, v.15.6, p. 285–305. 1986.

— Reflections on "Profiting from Innovation. **Research Policy**, v. 35.8 SPEC. ISS. p. 1131–1146, 2006.

— Business models, business strategy and innovation. **Long Range Planning**, v. 43.2-3, p. 172–194, 2010.

TEECE, DAVID J., GARY P. PISANO E AMY SHUEN. Dynamic capabilities and strategic management. **Strategic management journal**, v. 18.7, p. 509–533. 1997.

WILLIAMSON, OLIVER. **The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Market, Relational Contracting**. v. 80. 4. Free Press New York, p. 450, 1985.

— . Comparative Economic The Analysis Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives. **Administrative Science Quarterly**, v. 36.2, p. 269–296. 1991.