



FÓRUM – SOCIOLOGIA ECONÔMICA

FORO - SOCIOLOGÍA ECONÓMICA

FORUM - ECONOMIC SOCIOLOGY

AÇÃO ECONÔMICA E ESTRUTURA SOCIAL: O PROBLEMA DA IMERSÃO

ACCIÓN ECONÓMICA Y ESTRUCTURA SOCIAL: EL PROBLEMA DE LA INMERSIÓN

ECONOMIC ACTION AND SOCIAL STRUCTURE: THE PROBLEM OF IMERSION

Por:

MARK GRANOVETTER, STANFORD UNIVERSITY

RAE-eletrônica, v. 6, n. 1, Art. 9, jan./jun. 2007

<http://www.rae.com.br/eletronica/index.cfm?FuseAction=Artigo&ID=4838&Secao=FÓRUM&Volume=6&numero=1&Ano=2007>

©Copyright, 2007, RAE-eletrônica. Todos os direitos, inclusive de tradução, são reservados. É permitido citar parte de artigos sem autorização prévia desde que seja identificada a fonte. A reprodução total de artigos é proibida. Os artigos só devem ser usados para uso pessoal e não-comercial. Em caso de dúvidas, consulte a redação: raeredacao@fgvsp.br.

A *RAE-eletrônica* é a revista on-line da FGV-EAESP, totalmente aberta e criada com o objetivo de agilizar a veiculação de trabalhos inéditos. Lançada em janeiro de 2002, com perfil acadêmico, é dedicada a professores, pesquisadores e estudantes. Para mais informações consulte o site www.rae.com.br/eletronica.

RAE-eletrônica

ISSN 1676-5648

©2007 Fundação Getúlio Vargas – Escola de Administração de Empresas de São Paulo.



**FUNDAÇÃO
GETÚLIO VARGAS**



Escola de Administração
de Empresas de São Paulo

RESUMO

Uma das questões clássicas da teoria social é como os comportamentos e as instituições são afetados pelas relações sociais. Este artigo analisa até que ponto a ação econômica está imersa nas estruturas das relações sociais, na moderna sociedade industrial. Apesar de as descrições neoclássicas costumarem fornecer uma explicação “subsocializada” ou de ator atomizado para essa ação, os economistas reformistas que tentam recuperar as estruturas sociais o fazem da maneira “supersocializada” criticada por Dennis Wrong. As descrições sub- e supersocializadas são paradoxalmente similares ao negligenciar as estruturas contínuas das relações sociais, e um relato sofisticado da ação econômica deve considerar sua imersão nessas estruturas. A discussão é ilustrada por uma crítica do programa de pesquisas de “mercados e hierarquias” de Oliver Williamson.

PALAVRAS-CHAVE Sociologia econômica, ação econômica, estrutura das relações sociais, imersão, instituições.

ABSTRACT *How behavior and institutions are affected by social relations is one of the classic questions of social theory. This paper concerns the extent to which economic action is embedded in structures of social relations, in modern industrial society. Although the usual neoclassical accounts provide an “undersocialized” or atomized-actor explanation of such action, reformist economists who attempt to bring social structure back in do so in the “oversocialized” way criticized by Dennis Wrong. Under- and oversocialized accounts are paradoxically similar in their neglect of ongoing structures of social relations, and a sophisticated account of economic action must consider its embeddedness in such structures. The argument is illustrated by a critique of Oliver Williamson’s “markets and hierarchies” research program.*

KEYWORDS *Economic sociology, economic action, structure of social relations, embeddedness, institutions.*

INTRODUÇÃO: O PROBLEMA DA IMERSÃO

Uma das questões clássicas da teoria social é como os comportamentos e as instituições são afetados pelas relações sociais. Como essas relações estão invariavelmente presentes, a situação criada por sua ausência poderia ser imaginada somente por meio de esquemas mentais, como o “estado da natureza” de Thomas Hobbes ou a “posição original” de John Rawls. Grande parte da tradição utilitarista, inclusive a economia clássica e a neoclássica, pressupõe um comportamento racional e de interesse pessoal minimamente afetado pelas relações sociais, invocando, assim, um estado idealizado não muito distante desses esquemas mentais. No outro extremo reside o que chamo de proposta da “imersão” (*embeddedness*): o argumento de que os comportamentos e as instituições a serem analisados são tão compelidos pelas contínuas relações sociais que interpretá-los como sendo elementos independentes representa um grave mal-entendido.

Este artigo trata da imersão do comportamento econômico.¹ Por muito tempo a visão dominante dos sociólogos, antropólogos, cientistas políticos e historiadores tem sido a de que esse comportamento se encontrava profundamente imerso nas relações sociais em sociedades pré-mercantis mas se tornou muito mais autônomo com o advento da modernização. Essa visão interpreta a economia como uma esfera diferenciada e cada vez mais separada na sociedade moderna, com transações econômicas não mais definidas por obrigações sociais ou de parentesco, mas por cálculos racionais de ganho individual. Por vezes chega a se argumentar que a situação tradicional foi invertida: em vez de a vida econômica estar submersa nas relações sociais, essas relações se tornaram um epifenômeno do mercado. A perspectiva da imersão está associada à escola “substantivista” na Antropologia, representada especialmente por Karl Polanyi (1944; Polanyi, Arensberg e Pearson, 1957), e à idéia de “economia moral” em história e em ciência política (Thompson, 1971; Scott, 1976). Ela também possui uma clara relação com o pensamento marxista.

Poucos economistas, entretanto, aceitaram essa concepção de um rompimento na imersão suscitado pela modernização; muitos deles afirmam, diferentemente, que a imersão em sociedades anteriores não era substancialmente superior aos baixos níveis encontrados em mercados modernos. O tom foi estabelecido por Adam Smith, que postulou uma “certa propensão na natureza humana [...] de trocar, negociar e permutar uma coisa por outra” ([1776] 1979, v. 1, capítulo 2) e considerava que, como o trabalho era o único fator de produção na sociedade primitiva, os bens deviam ter sido trocados na proporção de seus custos de trabalho – como na teoria clássica geral da troca ([1776] 1979, v. 1, capítulo 6). A partir da década de 1920, alguns antropólogos adotaram uma posição similar, que passou

a ser chamada de “**formalista**”: mesmo em sociedades tribais, o comportamento econômico era suficientemente independente das relações sociais para que a análise neoclássica padrão fosse adequada (Schneider, 1974). Essa posição recentemente recebeu um novo impulso na medida em que economistas e seus colegas historiadores e cientistas políticos desenvolveram um novo interesse pela análise econômica das instituições sociais – tendendo sobretudo para a chamada “**nova economia institucional**” – e sustentaram que os comportamentos e as instituições previamente interpretados como imersos em sociedades anteriores, bem como na nossa própria, podem ser melhor compreendidos como o resultado da busca de interesses próprios por indivíduos racionais, mais ou menos atomizados (por exemplo, North e Thomas, 1973; Williamson, 1975; Popkin, 1979).

Meu ponto de vista diverge de ambas as escolas de pensamento. **Afirmo que o nível de imersão do comportamento econômico é mais baixo em sociedades não reguladas pelo mercado do que o sustentado pelos substantivistas e teóricos do desenvolvimento, e que esse nível mudou menos com o processo de “modernização” do que esses autores defendem; mas sustento também que esse nível sempre foi e continua a ser mais substancial do que o considerado pelos formalistas e economistas.** Meu propósito aqui não é tentar lidar com as questões apresentadas pelas sociedades não mercantis. Em vez disso, desenvolvo uma elaboração teórica do conceito de imersão, cujo valor é então ilustrado por um problema da sociedade moderna, atualmente considerado pela nova economia institucional: **quais transações na sociedade capitalista moderna têm lugar no mercado e quais estão confinadas a empresas hierarquicamente organizadas?** Essa questão foi levantada de forma proeminente pelo programa de pesquisas de “mercados e hierarquias” iniciado por Oliver Williamson (1975).

CONCEPÇÕES SUPER- E SUBSOCIALIZADAS DA AÇÃO HUMANA NA SOCIOLOGIA E NA ECONOMIA

Começo recordando a advertência de **Dennis Wrong, em 1961**, sobre uma “concepção supersocializada do homem na sociologia moderna” – uma concepção das pessoas como decisivamente sensíveis às opiniões dos outros e, portanto, obedientes às diretrizes ditadas por sistemas consensualmente desenvolvidos de normas e valores, interiorizados por meio da socialização, de forma que a obediência não é percebida como um peso. O fato de essa concepção ter sido proeminente em 1961 foi em grande parte resultado do reconhecimento de Talcott Parsons do problema da ordem conforme proposto por Hobbes em sua própria tentativa de solucioná-lo transcendendo a concepção atomizada e

subsocializada do homem na tradição utilitarista da qual Hobbes participou (Parsons, 1937, p. 89-94). Wrong aprovou essa ruptura com o utilitarismo atomizado e a ênfase na imersão dos atores no contexto social – o fator crucial, ausente do pensamento de Hobbes –, mas alertou para o **exagerado nível conferido a essa imersão e para a extensão em que isso poderia eliminar o conflito:**

O papel do sociólogo é com frequência chamar a **atenção** para a intensidade com que os homens desejam e lutam pela aprovação de seus associados mais próximos em uma variedade de situações, particularmente aquelas nas quais as teorias ou as ideologias recebidas enfatizaram desproporcionadamente outros motivos. [...] Assim, os sociólogos demonstraram que os operários da indústria são mais sensíveis às atitudes de seus colegas do que a incentivos puramente econômicos. [...] Certamente não é minha intenção criticar as conclusões desses estudos. A minha objeção é que [...] apesar de os sociólogos terem criticado os esforços anteriores para determinar uma motivação fundamental na conduta humana, **o desejo de chegar a uma imagem positiva de si mesmo por meio da aprovação dos outros frequentemente ocupa essa posição em sua própria forma de pensar.** (WRONG, 1961, p. 188-189).

Em contraste, as economias clássica e neoclássica se baseiam em uma concepção atomizada e *subsocializada* da ação humana, dando continuidade à tradição utilitarista. Os argumentos teóricos rejeitam por hipótese todo impacto da estrutura social e das relações sociais sobre a produção, a distribuição e o consumo. Em mercados competitivos, nenhum produtor ou consumidor notadamente influencia a demanda ou a oferta agregada, e, portanto, os preços ou outros termos de troca. Como observou Albert Hirschman, esses mercados idealizados, implicam,

[...] grandes números de compradores e vendedores orientados pelos preços e munidos de informações perfeitas [...] e funcionam sem nenhum contato humano ou social prolongado entre as partes. **Em condições de concorrência perfeita, não há espaço para barganhas, negociações, objeções ou ajustes mútuos, e os vários operadores que chegam a acordos não devem estabelecer relações contínuas ou duradouras e, em consequência disso, conhecer bem uns aos outros.** (HIRSCHMAN, 1982, p. 1473).

Há muito tempo se reconhece que essa visão idealista dos mercados de concorrência perfeita sobreviveu aos ataques intelectuais devido, em parte, ao fato de as estruturas econômicas auto-

reguladas serem politicamente atraentes para muitos. Outra razão para essa sobrevivência, menos claramente compreendida, é que a eliminação das relações sociais da análise econômica afasta o problema da ordem da pauta intelectual, pelo menos na esfera econômica. No argumento de Hobbes, a desordem surge porque transações econômicas e sociais livres de conflito dependem da confiança e da ausência de má-fé. Isso, contudo, é pouco provável quando os indivíduos são concebidos para não terem relações sociais nem contextos institucionais – como no “estado de natureza”. Hobbes restringe a dificuldade ao impor uma estrutura de autoridade autocrática. A solução do liberalismo clássico, e correspondentemente da economia clássica, se volta para a direção contrária: estruturas políticas repressivas se tornam desnecessárias, dado que os mercados competitivos evitam o recurso à força ou à fraude. A competição determina os termos de troca, impossibilitando a sua manipulação por parte dos negociantes individuais. Se os negociantes deparam com relacionamentos complexos ou difíceis, caracterizados pela desconfiança ou pela má-fé, eles podem simplesmente recorrer ao conjunto dos outros negociantes dispostos a fazer negócios nos termos do mercado. Assim as relações sociais e as suas singularidades se tornam questões circunstanciais.

Portanto, na economia clássica e neoclássica, o fato de os atores poderem ter relações sociais entre si tem sido tratado, quando a questão é abordada, como um obstáculo circunstancial que inibe os mercados competitivos. Em uma passagem muito citada, Adam Smith afirmou que “as pessoas envolvidas no mesmo negócio raramente se encontram, mesmo que por divertimento, mas, se esse encontro ocorrer, a conversa acaba por resultar em conspirações contra o público, ou em um artifício qualquer para fazer subir os preços”. Sua política de *laissez-faire* permitia poucas soluções para esse problema, mas o autor sugeriu revogar regulamentações que obrigassem os agentes de um mesmo negócio a assinar um protocolo público. A existência pública dessa informação “conecta indivíduos que de outra forma poderiam nunca se conhecer e indica a cada indivíduo envolvido no negócio o modo como pode encontrar todas as outras pessoas”. Vale notar aqui não a prescrição política um tanto quanto imperfeita, mas o reconhecimento de que a *atomização social constitui um pré-requisito para a concorrência perfeita* (Smith, [1776] 1979, p. 232-233).

Comentários mais recentes de economistas sobre as “influências sociais” explicam isso como processos por meio dos quais os atores adquirem costumes, hábitos ou normas que são seguidos mecânica e automaticamente, independentemente da influência da escolha racional. Essa visão, próxima à “concepção supersocializada” de Wrong, se reflete na afirmação espirituosa de James Duesenberry segundo a qual “a economia se resume em como as pessoas fazem escolhas; a sociologia se resume em como elas não têm escolhas a fazer” (1960, p. 233) e na descrição de E. H. Phelps Brown

da abordagem sociológica do modo como são determinados os pagamentos. A premissa é que as pessoas agem de “certas maneiras por ser o costume, a obrigação, a ‘coisa natural a se fazer’, correta e adequada, ou ainda justa e razoável” (1977, p. 17).

No entanto, apesar do aparente contraste entre as visões sub- e supersocializada, deve-se observar uma ironia de grande importância teórica: ambas têm em comum uma concepção de que ações e decisões são conduzidas por atores atomizados. Na abordagem subsocializada, a atomização resulta de uma busca estreitamente utilitarista dos interesses próprios; na supersocializada, deriva da idéia de que os padrões comportamentais são interiorizados e, portanto, as relações sociais existentes exercem efeitos apenas periféricos sobre os comportamentos. O fato de as regras interiorizadas de comportamento serem sociais em sua origem não diferencia decisivamente esse argumento da posição utilitarista, no qual a origem das funções de utilidade é deixada em aberto, abrindo espaço para um comportamento orientado inteiramente por normas e valores consensualmente determinados, como defendido na visão supersocializada. Portanto, as soluções sub- e supersocializada para o problema da ordem convergem assim no fato de isolarem os atores do seu contexto social mais imediato. Essa curiosa convergência já se faz visível no *Leviatã*, de Hobbes, onde os infelizes representantes do “estado de natureza”, oprimidos pela desordem resultante de sua atomização, renunciam alegremente a todos os seus direitos em nome de um poder autoritário e, subseqüentemente, se comportam de maneira pacata e honrada; pelo artifício de um contrato social, passando então diretamente de um estado subsocializado para um supersocializado.

Quando os economistas modernos tentam descrever as influências sociais, costumam representá-las da forma supersocializada, conforme representada nas citações anteriores. Ao fazê-lo, invertem a concepção de que as influências sociais são circunstanciais, mas sustentam a concepção de como essas influências são exercidas. Na teoria dos mercados de trabalho segmentados, por exemplo, Michael Piore argumenta que os membros de cada segmento do mercado de trabalho são caracterizados por diferentes estilos de tomada de decisão e que as decisões tomadas por escolha racional, costumes ou controle nos mercados de trabalho primário-superior, primário-inferior e secundário correspondem, respectivamente, às origens dos trabalhadores em subculturas de classe média, classe operária e classe baixa (Piore, 1975). De forma similar, Samuel Bowles e Herbert Gintis, em seu estudo sobre as conseqüências da educação norte-americana, argumentam que diferentes classes sociais desenvolvem diferentes processos cognitivos em função de diferenças nos modelos educativos que têm à sua disposição. Aqueles destinados a trabalhos menos qualificados são treinados para serem seguidores fiéis de regras, enquanto aqueles que serão canalizados para as posições de elite freqüentam

“faculdades de elite” que “ênfatizam os relacionamentos sociais compatíveis com os níveis superiores da hierarquia de produção. [...] À medida que ‘dominam’ um tipo de regulação comportamental, eles têm a chance de progredir para o próximo nível ou são canalizados para o nível correspondente na hierarquia de produção” (Bowles e Gintis, 1975, p. 132).

Entretanto, essas concepções supersocializadas do modo como a sociedade influencia o comportamento individual são um tanto quanto mecânicas: uma vez conhecida a classe social do indivíduo ou seu segmento no mercado de trabalho, todo o resto em termos de comportamento é automático, visto que eles são tão bem socializados. A influência social é entendida aqui como uma força externa que, como Deus para os deístas, coloca as coisas em funcionamento sem provocar nenhum outro efeito posterior – uma força que se insinua na mente e no corpo dos indivíduos (como no filme *Vampiros de almas* [*Invasion of the Body Snatchers*]), alterando sua forma de tomar decisões. Uma vez que sabemos exatamente em que medida um indivíduo foi afetado, as estruturas e as relações sociais existentes são irrelevantes. As influências sociais estão totalmente confinadas na mente de um indivíduo, de forma que, nas situações reais de decisão, ele ou ela pode ser atomizado como qualquer *Homo economicus*, apesar de as decisões poderem ser orientadas por regras diferenciadas. Análises mais sofisticadas (e portanto menos supersocializadas) das influências culturais (por exemplo, Fine e Kleinman, 1979; Cole, 1979, capítulo 1) esclarecem que a cultura não constitui uma influência completa e definitiva, mas um processo continuado, sendo permanentemente construído e reconstruído durante as interações. Ele não apenas condiciona seus membros, mas também é condicionado por eles, em parte por suas próprias razões estratégicas.

Mesmo quando os economistas levam as relações sociais verdadeiramente a sério, caso de diversos estudiosos importantes como Harvey Leibenstein (1976) e Gary Becker (1976), eles invariavelmente se abstraem da história das relações e de sua posição relativamente a outras relações – o que pode ser chamado de imersão histórica e estrutural das relações. Os laços interpessoais descritos em seus argumentos são extremamente estilizados, convencionais, “típicos” – desprovidos de conteúdo, história ou posicionamento estrutural específicos. O comportamento dos atores resulta de suas posições formais e do conjunto de papéis exercidos; assim, as teorias versam sobre a maneira como os trabalhadores e supervisores, maridos e esposas, ou criminosos e agentes da lei interagem entre si, mas não se pressupõe que essas relações tenham um conteúdo individualizado além do fornecido pelos papéis formais. É exatamente esse procedimento que os sociólogos estruturalistas criticam na sociologia de Parsons – relegar as especificidades das relações individuais a um papel menor no esquema conceitual geral, como epifenômenos, em comparação com estruturas duradouras de

prescrições de papéis normativos resultantes de orientações valorativas. Nos modelos econômicos, essa forma de tratar as relações sociais tem o efeito paradoxal de preservar a tomada de decisão atomizada mesmo quando se considera que as decisões envolvem mais de um indivíduo. Visto que o conjunto de indivíduos analisado – normalmente díades, ocasionalmente grupos maiores – é abstraído do contexto social, o grupo é atomizado em seu comportamento em relação ao de outros grupos e à história de suas próprias relações. A atomização não foi eliminada, mas meramente transferida para uma díade ou para um nível superior de análise. Note-se a utilização de uma concepção supersocializada – a de atores se comportando exclusivamente de acordo com os papéis prescritos – para impor uma visão atomizada e subsocializada.

Uma análise proveitosa da ação humana implica que evitemos a atomização implícita nos extremos teóricos das concepções sub- e supersocializadas. Os atores não se comportam nem tomam decisões como átomos fora de um contexto social, e nem adotam de forma servil um roteiro escrito para eles pela intersecção específica de categorias sociais que eles porventura ocupem. Em vez disso, suas tentativas de realizar ações com propósito estão imersas em sistemas concretos e contínuos de relações sociais. No decorrer deste artigo, ilustro como essa visão de imersão altera nossa abordagem teórica e empírica para o estudo do comportamento econômico. Primeiramente me concentro na questão da confiança e da má-fé na vida econômica, utilizando, em seguida, o problema dos “mercados e hierarquias” para ilustrar o uso da concepção da imersão na análise dessa questão.²

IMERSÃO, CONFIANÇA E MÁ-FÉ NA VIDA ECONÔMICA

A partir de 1970, os economistas têm demonstrado maior interesse pelas questões anteriormente negligenciadas da **confiança** e da **má-fé**. Oliver **Williamson** observou que **atores econômicos reais se pautam não somente pela busca de seus próprios interesses, mas também pelo “oportunismo”** – “a busca ardilosa do interesse próprio; agentes hábeis na dissimulação obtêm vantagens transacionais.”³ **O homem econômico [...] é, assim, uma criatura mais sutil e transgressora do que o revelado pelo pressuposto da busca do interesse próprio**” (1975, p. 255).

Isso revela um curioso pressuposto da teoria da economia moderna, de que o interesse econômico pessoal é buscado apenas por meio de meios comparativamente cavalheirescos. A questão levantada por Hobbes – como é possível que aqueles que buscam seus próprios interesses não o façam principalmente pela força e pela fraude – é evitada por essa nova concepção. Entretanto, como Hobbes

reconheceu tão claramente, não há nada no significado intrínseco de “interesse próprio” que exclua o recurso à força ou à fraude.

Em parte, esse pressuposto persistiu porque se poderia imaginar que as forças em competição, em um mercado auto-regulado, suprimissem a força e a fraude. Mas a idéia também está imersa na história intelectual da disciplina. Em *As paixões e os interesses*, Albert Hirschman (1977) demonstra que uma tendência importante da história intelectual desde a época do *Leviatã* até *A riqueza das nações* consistia em diluir o problema da ordem de Hobbes argumentando que certas motivações humanas mantinham outras sob controle e que, em particular, a busca do auto-interesse econômico não era tipicamente uma “paixão” incontrolável, mas sim uma atividade civilizada e moderada. A ampla – apesar de implícita – aceitação dessa idéia constitui um ótimo exemplo de como as concepções sub- e supersocializadas se complementam: atores atomizados em mercados em competição interiorizam esses padrões normativos de comportamento de uma forma tão profunda que asseguram a ordem nas transações.⁴

O que abalou essa confiança nos últimos anos foi a maior atenção despertada pelos detalhes de micronível dos mercados imperfeitamente competitivos, caracterizados por um pequeno número de participantes com custos irrecuperáveis e investimentos em “capital humano específico”. Nessas situações, a suposta disciplina dos mercados competitivos não pode ser convocada para mitigar a fraude, de forma que houve o ressurgimento do problema clássico de como a vida econômica diária pode não ser assolada pela desconfiança e pela má-fé.

Na literatura econômica, vejo duas respostas fundamentais a esse problema, e afirmo que uma está relacionada a um conceito subsocializado e a outra, a um conceito supersocializado da ação humana. A perspectiva subsocializada é encontrada principalmente na nova economia institucional – um grupo vagamente definido de economistas interessados em explicar instituições sociais do ponto de vista neoclássico. (Veja, por exemplo, Furubotn e Pejovich, 1972; Alchian e Demsetz, 1973; Lazear, 1979; Rosen, 1982; Williamson, 1975, 1979, 1981; Williamson e Ouchi, 1981.) A idéia geral sustentada pelos membros dessa escola é que as instituições e os arranjos sociais, anteriormente considerados como o resultado casual de forças legais, históricas, sociais ou políticas, são mais bem interpretados como sendo soluções eficientes para determinados problemas econômicos. O tom é similar ao da sociologia estrutural-funcionalista entre as décadas de 1940 e 1960, e grande parte da argumentação sucumbe aos testes elementares de uma sólida explicação funcionalista, estabelecida por Robert Merton em 1947. Considere, por exemplo, o ponto de vista de Schotter, de que para entender qualquer instituição econômica observada é necessário somente “identificar o problema evolucionário

que necessariamente existiu para que a instituição, como a vemos agora, tenha se desenvolvido.

Qualquer problema econômico evolucionário requer uma instituição social que o resolva” (1981, p. 2).

Nesse contexto, considera-se que a má-fé é evitada por arranjos institucionais inteligentes que fazem com que o envolvimento com ela seja custoso demais, e atualmente se considera que esses dispositivos – anteriormente interpretados por muitos como isentos de função econômica – evoluíram para desencorajar a má-fé. Observa-se, contudo, que eles não produzem confiança, mas, em vez disso, representam um substituto funcional para ela. Os principais arranjos consistem na elaboração de contratos explícitos e implícitos (Okun, 1981), inclusive planos de compensação diferida e aposentadoria compulsória – vistos como meios de reduzir os incentivos à “negligência” no trabalho ou à divulgação de segredos de propriedade (Lazear, 1979; Pakes e Nitzan, 1982) – e estruturas de autoridade que combatem o oportunismo por meio da resolução autoritária de questões potencialmente controversas (Williamson, 1975). Essas concepções são subsocializadas no sentido de que não permitem que as relações pessoais concretas e as obrigações delas decorrentes possam ser elementos desencorajadores da má-fé, independentemente dos arranjos institucionais. A *substituição* desses dispositivos pela confiança resulta, na verdade, em uma situação hobbesiana, na qual qualquer indivíduo racional seria motivado a desenvolver formas inteligentes de evitá-los; portanto, é difícil imaginar que a vida econômica cotidiana não seria envenenada por ardilosas tentativas de fraude.

Outros economistas reconhecem que um certo grau de confiança *precisa* existir, dada a incapacidade dos dispositivos institucionais de evitar totalmente o recurso à força e à fraude. Mas a fonte dessa confiança permanece sem explicação, e por vezes se apela à existência de uma “moralidade generalizada”. Kenneth Arrow, por exemplo, sugere que as sociedades, “ao longo de sua evolução, desenvolveram acordos implícitos de respeito pelo próximo, acordos essenciais para a sobrevivência da sociedade ou pelo menos que contribuem em grande parte para a eficiência de seu funcionamento” (1974, p. 26; veja também Akerlof [1983] sobre as origens da “honestidade”).

Difícilmente se pode contestar a existência de parte dessa moralidade generalizada. Sem ela uma pessoa hesitaria em entregar uma nota de 20 dólares no posto de gasolina para pagar por apenas 5 dólares de combustível. Mas essa concepção tem a característica supersocializada de postular uma resposta automática e generalizada, mesmo quando a ação moral na vida econômica dificilmente é automática ou universal (como se sabe, alguns postos de gasolina, depois que escurece, só aceitam pagamentos no valor exato).

Considere um caso no qual a moralidade generalizada de fato parece estar em funcionamento: o lendário (hesito em dizer apócrifo) economista que, contra qualquer racionalidade econômica, deixa

uma gorjeta em um restaurante de beira de estrada distante de sua casa. Note que essa transação apresenta três características que a tornam de alguma forma incomum: (1) os agentes na transação não se conheciam, (2) é pouco provável que voltem a se encontrar, e (2) as informações sobre as atividades de qualquer um dos dois têm poucas chances de ser conhecidas por outros, com quem eles possam fazer, no futuro, outras transações. Afirmando que é somente em situações dessa natureza que se pode atribuir a ausência de força e fraude principalmente à moralidade generalizada. Mesmo nesses casos, é possível questionar se essa moralidade ainda seria efetiva se grandes quantias estivessem envolvidas.

O argumento da imersão enfatiza, por sua vez, o papel das relações pessoais concretas e as estruturas (ou “redes”) dessas relações na origem da confiança e no desencorajamento da má-fé. A preferência dominante em fazer transações com indivíduos de reputação conhecida implica que poucos estão realmente dispostos a confiar na moralidade generalizada *ou* nos dispositivos institucionais para evitar problemas. Os economistas *notaram* que um incentivo para não enganar o outro é o custo dos danos infligidos à reputação pessoal; mas essa concepção da reputação como uma *commodity* generalizada, um cálculo entre as vantagens e as oportunidades de enganar, representa uma concepção subsocializada. Na prática, recorremos a essas informações generalizadas quando nada melhor está disponível, mas normalmente buscamos melhores informações. Melhor que a afirmação de que alguém é conhecido pela sua honestidade é a informação de um informante confiável que já lidou com esse indivíduo e o considerou honesto. Ainda melhor é a informação das próprias transações que foram feitas com essa pessoa no passado. Esta última informação é melhor por quatro razões: (1) é barata; (2) uma pessoa confia mais na informação que colheu pessoalmente – ela é mais rica, mais detalhada, e sabe-se que é precisa; (3) os indivíduos com os quais se tem uma relação duradoura têm uma motivação econômica para ser dignos de confiança, para não desencorajar transações futuras; e (4) diferentemente de motivos puramente econômicos, as relações econômicas contínuas tendem a revestir-se de conteúdo social carregado de grandes expectativas de confiança e abstenção de oportunismo.

Nunca pensaríamos em duvidar do último ponto em relações mais íntimas, que tornam os comportamentos mais previsíveis e, portanto, neutralizam parte dos temores que criam dificuldades entre estranhos. Considere, por exemplo, por que os indivíduos em um teatro em chamas entram em pânico e correm todos para a porta, levando a resultados desastrosos. Os analistas do comportamento coletivo consideraram durante muito tempo esse caso como um dos protótipos do comportamento irracional, mas Roger Brown (1965, capítulo 14) salienta que a situação constitui essencialmente um “dilema do prisioneiro” de n pessoas. Cada pessoa em pânico está na verdade sendo bem racional, dada a ausência de garantia de que qualquer outra pessoa sairá calmamente do teatro, apesar de que todas as

peças no teatro se beneficiariam se todos fizessem isso. Observe, entretanto, que, no caso de incêndios em residências que vemos nos noticiários, nunca ouvimos falar de alguém ter fugido em pânico e de membros da família pisoteando-se uns aos outros. No caso de uma família, não se verifica o dilema do prisioneiro porque cada membro tem a confiança de poder contar com os outros.

Nas relações de negócios, o grau de confiança deve ser mais variável, mas o dilema do prisioneiro costuma ser, de qualquer forma, eliminado pela força das relações pessoais, e essa força é entendida não como uma propriedade dos participantes da transação, mas de suas relações concretas. Análises econômicas convencionais negligenciam a identidade e as relações prévias de negociantes individuais, mas a verdade é que os indivíduos racionais tomam decisões com base nos conhecimentos acumulados ao longo desses relacionamentos. Eles também demonstram menos interesse em reputações *gerais* do que em saber se é possível esperar que um outro indivíduo particular negocie com *eles* de forma honesta – principalmente em função de eles ou de seus informantes terem feito negócios satisfatórios com o outro. É possível observar esse padrão mesmo em situações que, em um primeiro momento, pareçam se aproximar das barganhas clássicas de um mercado competitivo, como no bazar marroquino analisado por Geertz (1979).

Até este ponto, sustentei que as relações sociais, mais do que dispositivos institucionais ou de moralidade generalizada, são as principais responsáveis pela produção de confiança na vida econômica. Contudo, corro o risco de trocar um tipo de funcionalismo otimista por outro, no qual as redes de relações, e não a moralidade ou as instituições, constituem as estruturas que asseguram a função de manutenção da ordem. Há duas formas de reduzir esse risco. Uma delas é reconhecer que, como solução para o problema da ordem, a perspectiva da imersão é menos universal do que qualquer argumento alternativo, já que as redes de relações sociais penetram irregularmente e em diferentes graus nos vários setores da vida econômica, permitindo assim os fenômenos que já nos são conhecidos: a desconfiança, o oportunismo e a desordem não estão, de forma alguma, ausentes.

A segunda forma é salientar que, apesar de as relações sociais de fato poderem ser em muitos casos uma condição necessária para a confiança e o comportamento honesto, elas não constituem garantia suficiente e podem até fornecer a ocasião e os recursos para a má-fé e o conflito em uma escala mais ampla do que em sua ausência. Há três motivos para isso.

1. A confiança originada pelas relações pessoais apresenta, por sua própria existência, uma oportunidade maior para a má-fé. Nas relações pessoais, é de conhecimento comum que “sempre se magoa a quem se ama”; a confiança que nos é depositada por essa pessoa resulta em uma posição muito mais vulnerável do que a de um desconhecido. (No dilema do prisioneiro, a certeza de que um

cúmplice negará o crime é um motivo perfeitamente racional para confessar, e as relações pessoais que põem um fim a esse dilema podem ser menos simétricas do que julga a pessoa que é enganada.) Esse fato elementar da vida social é a base dos contos do vigário que simulam relacionamentos, por vezes durante longos períodos, de modo a atingir determinados objetivos. No mundo dos negócios, certos crimes, como o desvio de fundos, são simplesmente impossíveis de ser cometidos por pessoas que não construíram relacionamentos de confiança que proporcionem uma oportunidade de manipular as contas. Quanto maior for a confiança, maior é o potencial de ganho por meio da má-fé. O fato de casos como esse serem estatisticamente pouco frequentes representa um tributo à força das relações pessoais e da reputação; o fato de ocorrer com regularidade, apesar de com pouca frequência, indica os limites dessa força.

2. A força e a fraude são utilizadas com mais proveito por grupos, e a estrutura desses grupos requer um nível de confiança interna – “honra entre ladrões” – que normalmente obedece a lógicas preexistentes de relacionamento. Esquemas elaborados de subornos e conluíus, por exemplo, raramente podem ser executados por indivíduos que trabalham sozinhos, e, quando essa atividade é revelada, costuma ser notável o fato de ter sido mantida em segredo por um número tão grande de pessoas envolvidas. As estratégias de aplicação da lei consistem em encontrar uma brecha na rede de má-fé – um indivíduo cuja confissão implica outros que irão, em um efeito dominó, trair ainda outros, até o grupo todo ser desmantelado.

Assim, as relações pessoais podem originar tanto grande confiança quanto grande má-fé. Yoram Ben-Porath, no estilo funcionalista da nova economia institucional, enfatiza o lado positivo, observando que “a continuidade dos relacionamentos pode gerar comportamentos da parte de indivíduos perspicazes, individualistas e até inescrupulosos, que de outra forma poderiam ser interpretados como idiotas ou puramente altruístas. Diamantes preciosos passam de uma pessoa a outra no comércio de diamantes em acordos selados por um aperto de mãos” (1980, p. 6). Eu poderia acrescentar, seguindo essa linha positiva, que essa transação é possível em parte por não ser isolada de outras transações, mas imersa em uma comunidade fechada de negociantes de diamantes que monitoram de perto o comportamento uns dos outros. Como outras redes de atores densamente interligadas, elas geram padrões claramente definidos de comportamento facilmente policiados pela rápida divulgação de informações sobre eventos de má-fé. Mas as tentações apresentadas por esse nível de confiança são consideráveis, e o negócio de diamantes também foi o cenário de vários roubos, bastante divulgados, cometidos por ladrões “infiltrados”, e dos famosos “assassinatos da CBS”, em abril de 1982. Nesse caso, o proprietário de uma empresa de diamantes estava roubando uma empresa

de serviços de *factoring* apresentando faturas de vendas fictícias. O esquema exigia a cooperação de seus contadores, um dos quais foi intimado pelos investigadores e tornou-se um informante da polícia. Com isso, o proprietário encomendou o assassinato do funcionário desleal e de sua assistente; três técnicos da CBS que vieram em seu auxílio também foram mortos a tiros (Shenon, 1984).

3. A dimensão da desordem resultante da força e da fraude depende em muito de como a rede de relações sociais está estruturada. Hobbes exagerou a extensão da desordem provável em seu estado de natureza atomizado, no qual, na ausência de relações sociais duradouras, podem-se esperar apenas conflitos entre pares aleatórios. Desordens mais extensas e de larga escala resultam de coalizões entre combatentes, o que é impossível sem a existência de relações prévias. Em geral, não costumamos falar em “guerra” sem que os atores tenham se organizado em dois lados como resultado final de várias coalizões. Isso ocorre somente se houver relações de interseção insuficientes, asseguradas por atores com ligações suficientes com ambos os grupos de potenciais combatentes, de modo a terem um grande interesse em evitar o conflito. O mesmo ocorre no mundo dos negócios, no qual os conflitos são relativamente controlados até que os dois lados possam ganhar força convocando números substanciais de aliados em outras empresas, como algumas vezes ocorre em tentativas de implementar ou evitar aquisições indesejadas (*takeovers*).

A desordem e a má-fé obviamente também ocorrem na ausência de relações sociais. Essa possibilidade já foi expressa em meu argumento anterior de que a presença dessas relações inibe a má-fé. Mas o *nível* de má-fé disponível em uma situação social verdadeiramente atomizada é relativamente baixo; as ocorrências só podem ser episódicas, sem relação entre si, em pequena escala. O problema hobbesiano é de fato um problema, mas, ao transcendê-lo pelo efeito da estrutura social, também apresentamos a possibilidade de rupturas em uma escala maior do que as disponíveis no “estado de natureza”.

A abordagem da imersão para o problema da confiança e da ordem na vida econômica, portanto, se define entre a abordagem supersocializada da moralidade generalizada e a abordagem subsocializada dos dispositivos institucionais impessoais ao identificar e analisar padrões concretos de relações sociais. Diferentemente das duas alternativas ou da posição de Hobbes, essa visão não produz previsões generalizáveis (e portanto improváveis) de ordem ou desordem universal, mas sustenta que cada situação será determinada pelos detalhes da estrutura social.

A QUESTÃO DOS MERCADOS E DAS HIERARQUIAS

Como uma aplicação concreta da abordagem da imersão à vida econômica, proponho uma crítica ao influente argumento de Oliver Williamson em *Markets and Hierarchies* (1975) e artigos posteriores (1979, 1981; Williamson e Ouchi, 1981). Williamson questiona-se acerca do tipo de circunstâncias nas quais as funções econômicas são desempenhadas dentro das fronteiras de empresas hierarquizadas e não por processos de mercados que cruzam essas fronteiras. Sua resposta, consistente com a ênfase geral da nova economia institucional, é que a forma organizacional observada em qualquer situação é sempre aquela que lida mais eficientemente com o custo das transações econômicas. Nos casos em que os resultados são incertos, em que a recorrência é freqüente e que requerem “investimentos específicos à transação” – por exemplo, dinheiro, tempo ou energia, que não podem ser facilmente transferidos para a interação com outros em diferentes assuntos –, é mais provável que as transações ocorram em empresas hierarquicamente organizadas. Nos casos diretos, não repetitivos e que não requerem investimentos específicos à transação – como a compra única de um equipamento padrão –, as transações terão mais chances de ocorrer entre empresas, isto é, por meio de uma interface de mercado.

Nesse sentido, o primeiro conjunto de transações é interiorizado em hierarquias por duas razões. A primeira consiste na “racionalidade limitada”, a incapacidade dos atores econômicos de antecipar adequadamente a complexa cadeia de contingências que poderiam ser relevantes aos contratos de longo prazo. Quando as transações são interiorizadas, é desnecessário antecipar todas essas contingências; elas podem ser geridas no interior da “estrutura de governança” da empresa em vez de levar a negociações complexas. A segunda razão é o “oportunismo”, a busca racional do benefício próprio por parte dos atores econômicos, usando de todos os meios disponíveis, inclusive a trapaça e a fraude. O oportunismo é mitigado e restringido pelas relações de autoridade e pela maior identificação com parceiros de transação que supostamente se têm em maior extensão quando ambos estão contidos em uma entidade corporativa do que quando se encontram face a face, separados pelo espaço de uma fronteira de mercado.

O apelo às relações de autoridade para domar o oportunismo constitui uma redescoberta da análise de Hobbes, ainda que confinada aqui à esfera econômica. O sabor hobbesiano do argumento de Williamson é sugerido por afirmações como a que se segue:

A organização interna não sofre dos mesmos tipos de dificuldades que assolam os contratos autônomos [entre empresas independentes] quando surgem conflitos entre as partes. Apesar

de os conflitos entre as empresas muitas vezes serem resolvidos fora dos tribunais [...] essa resolução é por vezes difícil, e as relações entre empresas tornam-se geralmente tensas. Litígios dispendiosos são por vezes inevitáveis. A organização interna, por outro lado [...], é capaz de resolver muitos desses conflitos recorrendo à autoridade – uma forma muito eficiente de resolver diferenças instrumentais (1975, p. 30).

O autor observa que as transações complexas e recorrentes requerem relações de longo prazo entre indivíduos que se conhecem, mas que essas relações são ameaçadas pelo oportunismo. As necessárias adaptações às circunstâncias variantes do mercado ao longo de um relacionamento são complexas e imprevisíveis demais para serem contidas em um contato inicial, e promessas de boa-fé revelam-se inexecutáveis na ausência de uma autoridade supervisora:

Um princípio geral[...] tal como “vou me comportar de forma responsável em vez de buscar o benefício próprio quando surgir uma ocasião de adaptação” seria o suficiente na ausência do oportunismo. Contudo, dada a inexecutabilidade dos princípios gerais e a tendência dos agentes humanos de proferir afirmações falsas ou mal-intencionadas (nas quais nem os próprios agentes acreditam), [...] tanto o comprador quanto o vendedor estão estrategicamente posicionados para negociar algum ganho incremental sempre que uma proposta de adaptação é feita pela outra parte [...]. Assim, adaptações eficientes, que de outra forma poderiam se concretizar rapidamente, podem resultar em disputas dispendiosas e mesmo não ser mencionadas, temendo-se que os ganhos sejam dissipados pela luta dispendiosa por objetivos secundários. As *estruturas de governança* que atenuam o oportunismo e, por outro lado, injetam confiança são obviamente necessárias (1979, p. 241-242, grifo meu).

Essa análise implica a mesma mistura de pressupostos sub- e supersocializados encontrados no *Leviatã*. A eficácia do poder hierárquico dentro da empresa é exagerada, tal como no Estado soberano supersocializado de Hobbes.⁵ O “mercado” se assemelha ao estado de natureza de Hobbes. É o mercado atomizado e anônimo da economia política clássica, menos a disciplina proporcionada por condições plenamente competitivas – um conceito subsocializado que ignora o papel das relações sociais entre indivíduos de empresas diferentes para instaurar a ordem na vida econômica. Williamson reconhece que esse cenário do mercado nem sempre é adequado:

As normas de comportamento confiável algumas vezes se estendem aos mercados, e seu

cumprimento é garantido, em certo nível, por grupos de pressão [...] Repetidos contatos pessoais cruzando fronteiras organizacionais asseguram um nível mínimo de cortesia e consideração entre as partes. [...] Além disso, expectativas de negócios recorrentes desencorajam esforços de buscar pequenas vantagens em qualquer transação particular. [...] A agressividade individual é refreada pela perspectiva de ostracismo entre colegas, tanto em circunstâncias de negócios quanto nas sociais. A reputação de uma empresa, com base em sua honestidade, também representa um ativo econômico que não pode ser negligenciado (1975, p. 106-108).

Abre-se, assim, uma porta para a análise das influências da estrutura social sobre o comportamento do mercado. Entretanto, Williamson lida com esses exemplos como exceções e deixa de avaliar o quanto as relações entre pares descritas por ele estão, por sua vez, imersas em sistemas mais abrangentes de relações sociais. Afirmando que o mercado anônimo dos modelos neoclássicos praticamente inexistente na vida econômica e que as transações de todos os tipos são associadas às conexões sociais descritas. Isso não ocorre necessariamente mais no caso de transações entre empresas do que dentro das empresas – ao contrário, parece plausível que a rede de relações sociais dentro da empresa possa ser em média mais densa e duradoura do que a existente entre empresas. Entretanto, o que pretendo mostrar aqui é que há sobreposição social suficiente nas transações econômicas entre empresas (no “mercado”, para utilizar o termo da dicotomia de Williamson) para nos fazer duvidar da afirmação de que complexas transações de mercado se aproximam de um estado de natureza hobbesiano, que só pode ser resolvido pela interiorização de uma estrutura hierárquica.

De forma geral, estamos cercados de evidências de quanto as relações de negócios se misturam com as sociais. As associações comerciais, desconsideradas por Adam Smith, permanecem sendo de grande importância. É de conhecimento geral que muitas empresas, pequenas e grandes, estão vinculadas por diretorias integradas (*interlocking directorates*), formando numerosos e estreitos relacionamentos entre os diretores das empresas. Essas relações de negócios invadem o âmbito do social e vice-versa, especialmente entre elites empresariais, representando um dos fatos mais bem documentados no estudo sociológico dos negócios (veja, por exemplo, Domhoff, 1971; Useem, 1979). Estudando o quanto o litígio era utilizado para resolver conflitos entre empresas, Macaulay observa que as disputas são:

Resolvidas com frequência sem referência ao contrato ou a sanções legais potenciais ou reais.

Nessas negociações, hesita-se em mencionar direitos legais ou ameaçar com processos. [...] Ou, como diz um executivo, “é possível resolver qualquer conflito desde que se mantenham os advogados e contadores afastados do assunto. Eles simplesmente não conseguem entender o jogo de reciprocidade necessário nos negócios” [...] Processos legais devidos a quebra de contrato parecem ser raros. (1963, p. 61).

Nesse sentido, o autor explica que:

Os executivos de alto escalão das duas empresas podem se conhecer. Podem se sentar lado a lado em comissões governamentais ou de negócios. Podem se conhecer socialmente e até pertencer ao mesmo clube de golfe. [...] Mesmo quando se pode chegar a um acordo na fase de negociação, arranjos cuidadosamente planejados podem gerar relacionamentos de troca indesejáveis entre as unidades de negócio. Alguns executivos objetam que, em um relacionamento tão cuidadosamente desenvolvido, obtém-se desempenho apenas quando os contratos estipulados são obedecidos. Um planejamento como esse indica falta de confiança e contraria os princípios da amizade, transformando um projeto cooperativo em uma relação entre antagonistas. [...] Ameaçar virar o jogo com a convocação de um advogado pode custar menos do que um selo ou uma ligação telefônica, mas poucos são tão habilidosos em fazer uma ameaça sem os custos resultantes de uma deterioração do relacionamento entre as empresas (p. 63-64).

Não é apenas nos altos escalões que as empresas estão conectadas por redes de relações pessoais, mas em todos os níveis em que as transações devem ocorrer. Por exemplo, na literatura referente ao processo de compras nas empresas, é senso comum que os relacionamentos de compra e venda raramente se aproximem do modelo de mercado à vista (*spot-market*)⁶ da teoria clássica. Uma fonte indica que :

As evidências consistentemente sugerem ser necessário um tipo de “choque” para levar as organizações a comprar fora de um padrão de repetidas encomendas a um fornecedor privilegiado ou a ampliar um restrito grupo de fornecedores viáveis. Uma rápida reflexão sugerirá várias razões para esse comportamento, entre as quais, os custos associados à busca de novos fornecedores e de novos relacionamentos, o fato de os usuários terem muitas vezes fontes preferenciais, o risco relativamente baixo em lidar com vendedores conhecidos, e a probabilidade de o comprador ter estabelecido boas relações pessoais com representantes da

empresa fornecedora (WEBSTER e WIND, 1972, p. 15).

Seguindo uma linha similar, Macaulay observa que os vendedores “muitas vezes conhecem bem os agentes de compra. Os mesmos dois indivíduos podem ter uma relação comercial de 5 ou 25 anos. Cada um tem algo a dar para o outro. Os vendedores dão indicações acerca dos concorrentes, da escassez de produtos e dos aumentos de preço para os agentes de compra que os tratam bem” (1963, p. 63). Os vendedores que não satisfazem seus clientes “se tornam tema de conversas entre agentes de compra e vendedores, em reuniões de associações de compra e associações comerciais, ou até em clubes de lazer ou em encontros sociais [...]” (p. 64). A resolução de conflitos é facilitada por essa imersão dos negócios nas relações sociais:

Mesmo quando as partes possuem um acordo detalhado e cuidadosamente planejado que indica o que deverá acontecer se, digamos, o vendedor não fizer a entrega no prazo, muitas vezes eles nunca se referirão ao acordo, mas negociarão uma solução quando surgir o problema, como se não houvesse um contrato original. Um agente de compra expressou uma atitude comum nos negócios quando disse: “Se alguma coisa acontecer, você liga para o homem e resolve o problema. Você não fala sobre as cláusulas legais do contrato para o outro se quiser fazer negócios com ele novamente. Não recorre a advogados se quiser permanecer no negócio porque é necessário comportar-se de forma decente”. (MACAULAY, 1963, p. 61).

Esses padrões podem ser mais facilmente observados em outros países, onde são supostamente explicados por peculiaridades “culturais”. Assim, um jornalista afirmou:

As amizades e relações pessoais duradouras afetam as relações de negócios em todo lugar. Mas isso parece ser especialmente verdadeiro no Japão. [...] É nas sessões de *happy hour* em bares e casas noturnas que se estabelecem e se aprofundam lentamente os contatos pessoais vitais. Uma vez consolidados, esses vínculos não se desfazem facilmente. [...] A resultante natureza de vínculos estreitos da sociedade de negócios japonesa há muito tem sido fonte de frustração para empresas estrangeiras que tentam vender seus produtos no Japão. [...] Chalmers Johnson, professor em [...] Berkeley, acredita que [...] as negociações exclusivas no interior dos grupos econômicos japoneses, as transações de compra e venda entre eles com base em relacionamentos de décadas e não em competitividade econômica [...] é [...] uma

verdadeira barreira não tarifária [aos negócios entre Estados Unidos e Japão]. (LOHR, 1982).

A extensiva utilização de subcontratação em muitos setores também apresenta oportunidades para relacionamentos sustentáveis entre empresas que não são organizadas hierarquicamente em uma unidade corporativa. Por exemplo, Eccles menciona evidências de vários países nos quais, no setor de construção civil, quando os projetos

[...] não estão sujeitos a regulações institucionais que requeiram licitações competitivas [...] as relações entre o empreiteiro geral e seus prestadores de serviço são estáveis e contínuas em períodos relativamente longos de tempo, e só raramente estabelecidas por meio de licitações competitivas. Esse tipo de “quase integração” resulta no que chamo de “quase empresa”. Trata-se de uma alternativa preferível às puras transações de mercado ou à integração vertical formal (1981, p. 339-340).

Eccles descreve essa estrutura de “quase empresa” em relacionamentos abrangentes e duradouros entre empreiteiros e prestadores de serviço como uma forma organizacional logicamente intermediária entre o mercado puro e a empresa verticalmente integrada. Eu argumentaria, entretanto, que não se trata de um ponto *empiricamente* intermediário, dada a raridade da primeira situação. O caso do setor de construção civil se aproxima mais da integração vertical do que algumas outras situações em que as empresas interagem, como relações de compra e venda, já que os prestadores de serviço estão fisicamente no mesmo local que o empreiteiro e estão sob sua supervisão geral. Além disso, nos termos dos contratos habituais que estabelecem os preços, há “claros incentivos à negligência no que se refere aos requisitos de desempenho” (Eccles, 1981, p. 340).

Mesmo assim, uma estrutura hierárquica associada à empresa verticalmente integrada não se desenvolve para lidar com esse “problema”. Defendo que as relações de longo prazo entre empreiteiros e prestadores de serviço, bem como a imersão dessas relações em uma comunidade da construção civil, geram padrões de comportamento esperado que não apenas afastam a necessidade da autoridade pura, mas são superiores a ela no desencorajamento da má-fé. O próprio estudo empírico de Eccles da construção civil em Massachusetts mostra não somente que os relacionamentos de subcontratação são de natureza duradoura, mas também que é muito raro um empreiteiro empregar mais de duas ou três empresas de prestação de serviços para um determinado trabalho, independentemente do número de projetos ao longo de um determinado ano (1981, p. 349-351). Isso ocorre independentemente da

disponibilidade de grandes números de prestadores de serviço alternativos. Esse fenômeno pode ser explicado em parte em termos de investimento – por meio de uma “associação contínua, ambas as partes podem se beneficiar de um investimento de alguma forma idiossincrático em aprender a trabalhar juntos” (Eccles, 1981, p. 340) –, mas também deve ser relacionado ao desejo dos indivíduos de usufruir das interações sociais que acompanham seu trabalho diário, um prazer que seria consideravelmente embotado por procedimentos de mercado à vista, que requerem parceiros de trabalho completamente novos e desconhecidos a cada dia. Como em outros setores da vida econômica, a sobreposição de relações sociais no que pode começar como transações puramente econômicas exerce um papel crucial.

Alguns comentários sobre mercados de trabalho também se fazem relevantes aqui. Uma vantagem alegada por Williamson das empresas hierarquicamente estruturadas nas transações do mercado é a habilidade de transmitir informações precisas sobre os funcionários. “O principal impedimento para uma boa avaliação de experiências entre empresas”, argumenta o autor,

relaciona-se com a comunicação. Em comparação com a empresa, os mercados não possuem uma linguagem de avaliação rica e comum. O problema da linguagem é particularmente grave quando os julgamentos de valor são altamente subjetivos. As vantagens da hierarquia nessas circunstâncias são especialmente evidentes se as pessoas mais familiarizadas com as características de um funcionário, normalmente seu supervisor imediato, também se envolvem na avaliação da experiência (1975, p. 78).

Contudo, a noção de que boas informações sobre as características de um funcionário podem ser transmitidas apenas dentro de empresas e não entre elas só pode ser sustentada por quem ignorar a amplamente variada rede social de interação que liga as empresas. As informações sobre os funcionários circulam entre empresas não somente pelas relações pessoais existentes entre as pessoas de cada empresa envolvidas em negócios conjuntos, mas também, como demonstrei em detalhes (Granovetter, 1974), porque os níveis relativamente altos de mobilidade entre empresas nos Estados Unidos garantem que muitos funcionários serão razoavelmente bem conhecidos pelos funcionários de várias outras empresas que possam solicitar seus serviços. Além disso, a idéia de que as informações internas são necessariamente precisas e neutras devido aos procedimentos de promoção ligados a elas parece ingênua. Considerar, como faz Williamson, que a confiança “na promoção interna representa um incentivo substancial porque os funcionários podem antecipar quais talentos diferenciais e níveis de

cooperação serão recompensados” (1975, p. 78) invoca um tipo ideal de promoção na base da recompensa por desempenho que logo se observa não ter mais que uma correspondência limitada com os mercados internos de trabalho existentes (para uma análise mais aprofundada, veja Granovetter, 1983, p. 40-51).

Por outro lado, minha crítica sustenta que Williamson superestimou em muito a eficácia do poder hierárquico (*“fiat”*, em sua terminologia) dentro das organizações. Ele afirma, por exemplo, que as organizações internas apresentam uma grande vantagem nas auditorias:

Um auditor externo costuma se limitar a revisar registros escritos. [...] Um auditor interno, por outro lado, tem maior liberdade de ação. [...] Enquanto um auditor interno é isento e se considera, e é considerado pelos outros, em termos fundamentalmente instrumentais, o auditor externo é associado com “o outro lado” e seus motivos são encarados com suspeita. O nível de cooperação recebido pelo autor da parte auditada varia de acordo com isso. O auditor externo pode esperar receber somente uma cooperação superficial (1975, p. 29-30).

A literatura sobre auditorias internas é escassa, mas a obra de Dalton sobre uma grande indústria química, *Men Who Manage*, fornece um registro exaustivo. As auditorias de departamentos, organizadas pela matriz, deveriam ser conduzidas com base no fator surpresa, mas eram geralmente noticiadas de forma sub-reptícia. O alto nível de cooperação demonstrado nessas auditorias internas é sugerido pelo seguinte relato:

O anúncio de que uma contagem de peças estava prestes a começar provocava um rebuliço entre os executivos para esconder algumas peças e equipamentos [...] os materiais que *não* seriam contados eram transportados para: 1) locais pouco conhecidos e inacessíveis; 2) porões e buracos sujos, com poucas chances de serem examinados; 3) departamentos que já tinham sido inspecionados ou que seriam inspecionados superficialmente enquanto os auditores se detinham em áreas oficiais de armazenamento; e 4) locais em que utensílios e provisões poderiam ser usados para camuflar as peças. [...] À medida que essa prática se desenvolvia, a cooperação entre os chefes [de departamento] para utilizar as áreas de armazenamento uns dos outros e esconderijos disponíveis foi se organizando e funcionando cada vez melhor. (DALTON, 1959, p. 48-49).

O trabalho de Dalton mostra de forma brilhante que a contabilidade de custos de todos os

gêneros é um processo altamente arbitrário e, portanto, facilmente politizado, em vez de um procedimento técnico determinado com base na eficiência. Isso é especialmente detalhado por Dalton no que se refere ao relacionamento entre o departamento de manutenção e os vários departamentos de produção na fábrica; o departamento para o qual a manutenção foi encarregada de trabalhar tem menos relação com qualquer contagem restrita de tempo do que com a relativa posição política e social dos executivos do departamento em relação ao pessoal da manutenção. Além disso, os chefes de departamento mais agressivos apressavam o trabalho de manutenção “pela utilização de amizade, intimidação e ameaças implícitas. Como todos os dirigentes tinham a mesma posição formal, pode-se dizer que existia uma relação inversa entre a influência pessoal de um determinado chefe e seu volume de reparos incompletos” (1959, p. 34). Ao lhe perguntarem como essas práticas conseguiam escapar à atenção dos auditores, um informante disse a Dalton:

Se a auditoria resolvesse bisbilhotar por aqui, o que eles poderiam encontrar? E, mesmo se encontrassem alguma coisa, eles saberiam que era melhor não dizer nada a esse respeito. [...] Todos esses caras [chefes de departamento] têm influência na Contabilidade de Custos. Esse papo de as auditorias serem independentes não passa de uma grande besteira. (DALTON, 1959, p. 32).

Infelizmente, não existem investigações tão pormenorizadas e abrangentes quanto a de Dalton para um conjunto representativo de empresas, portanto é possível argumentar que a fábrica estudada representa um caso excepcional. Contudo, aferições similares podem ser feitas para o problema dos preços de transferência – a determinação de preços para produtos transacionados entre divisões de uma única empresa. A esse respeito, Williamson argumenta que, apesar de as divisões transacionais

[...] poderem ter uma posição de centro de lucros, essa função pode ser exercida de forma restrita. [...] As regras de determinação de preços com base em custos, bem como as suas variantes, impedem as divisões fornecedoras de procurar fixar preços de monopólio [que] a sua posição de única fonte fornecedora lhes permitiria, em princípio, determinar. Além disso, os gestores das divisões que fazem as transações são mais sensíveis a apelos de cooperação. (1975, p. 29).

Mas em um estudo empírico intensivo de práticas de determinação de preços de transferência,

Eccles, depois de entrevistar cerca de 150 gestores em 13 empresas, concluiu que nenhum método com base em custos poderia ser executado de forma tecnicamente neutra, já que

[...] não existe um critério universal para definir o custo. [...] Com frequência surgem problemas com métodos baseados em custos quando a divisão que efetua a compra não tem acesso às informações sobre a proveniência desses custos. [...] Os preços de mercado são especialmente difíceis de determinar quando as compras internas são obrigatórias e não são feitas transações desse produto intermediário. [...] Não existe uma resposta óbvia para o que é uma elevação de preços destinada ao lucro [...]. (1982, p. 21).

Nos conflitos em torno dos preços de transferência, o elemento político afeta em muito a definição aceita de “custo”: ‘Em geral, as práticas de determinação de preços de transferência serão vistas de forma favorável quando forem consideradas como uma forma de aumentar o poder e o *status* pessoal. Quando isso não acontecer, inúmeros motivos estratégicos e outros ligados ao mundo dos negócios serão evocados para sustentar sua inadequação’ (1982, p. 21; veja também Eccles, 1983, sobretudo p. 26-32). Eccles observa o “fato de certa forma irônico de muitos gestores considerarem as transações internas mais difíceis do que as externas, mesmo apesar de a integração vertical ser desenvolvida pelas suas vantagens presumidas” (1983, p. 28).

Assim, a visão supersocializada de que as ordens em uma hierarquia provocam a obediência passiva e que os funcionários interiorizam os interesses da empresa, suprimindo todo conflito com seus próprios interesses, não resiste à avaliação detalhada desses estudos empíricos (ou até mesmo à experiência vivida por muitos de nós em organizações reais). Note também que, como Dalton demonstra excepcionalmente bem em seu detalhado estudo etnográfico, a resistência à imposição de interesses organizacionais sobre interesses pessoais ou departamentais requer uma extensa rede de coalizões. Do ponto de vista da gestão, essas coalizões representam a má-fé gerada pelas equipes; elas não poderiam ser organizadas por indivíduos atomizados. De fato, Dalton afirmou que o nível de cooperação obtido por chefes de departamento na evasão de auditorias centrais envolveu a ação conjunta “de um gênero raramente ou nunca demonstrado ao executar atividades oficiais...” (1959, p. 49).

Além disso, a rotatividade geralmente mais baixa de pessoal que caracteriza as grandes empresas hierarquizadas, bem como seus mercados internos de trabalho bem definidos e planos de promoção elaborados, podem aumentar as chances de uma evasão cooperativa como essa. Quando

muitos funcionários possuem bastante tempo na empresa, existem condições para uma densa e estável rede de relações, entendimentos compartilhados e a construção de coalizões políticas. (Veja Homans, 1950, 1974, para discussões relevantes no campo da psicologia social; e Pfeffer, 1983, para uma análise da “demografia das organizações”.) James Lincoln observa, a esse respeito, que, na burocracia ideal-típica weberiana, as organizações são “desenvolvidas para funcionar independentemente das ações coletivas, que podem ser mobilizadas por meio de redes interpessoais [internas]. A burocracia prescreve relacionamentos fixos entre posições mediante as quais os protagonistas fluem sem teoricamente afetar as operações organizacionais” (1982, p. 26). O autor prossegue com um resumo de algumas teorias que demonstram, entretanto, que, “quando a rotatividade é baixa, as relações assumem conteúdos adicionais de uma espécie expressiva e pessoal que podem, em última instância, transformar a rede e alterar os destinos da organização” (p. 26).

Até este ponto sustentei que as relações sociais entre as empresas são mais importantes, e a autoridade dentro das empresas menos importante, para manter a ordem da vida econômica do que supõe a linha de pensamento dos mercados e hierarquias. Um argumento equilibrado e simétrico requer atenção ao poder nas relações de “mercado” e conexões sociais dentro das empresas. A atenção às relações de poder é necessária para evitar que a ênfase no papel atenuante das relações sociais no mercado leve à subestimação do papel dessas relações nas situações de conflito. O conflito é uma realidade óbvia, variando de litígios bem divulgados entre empresas aos casos ocasionais de “concorrência selvagem”, noticiados efusivamente pela imprensa de negócios. Visto que o exercício efetivo do poder entre empresas procura evitar batalhas públicas sangrentas, podemos pressupor que essas batalhas representem apenas uma pequena proporção dos conflitos de interesses reais. Os conflitos provavelmente se tornam públicos apenas quando as duas partes estão em posições relativamente iguais; lembro que essa igualdade hostil foi precisamente um dos argumentos de Hobbes para uma provável “guerra de todos contra todos” no “estado de natureza”. Entretanto, quando a posição de poder de uma empresa é claramente dominante, a outra prefere render-se prematuramente de modo a minimizar suas perdas. Essa rendição pode não envolver um confronto explícito, mas apenas um entendimento claro do que a outra parte pretende (como observado na literatura marxista recente sobre a “hegemonia” no mundo dos negócios; para um exemplo, veja Mintz e Schwartz, 1985).

Ainda que se possa debater o alcance exato da dominação entre empresas, a vasta literatura sobre diretorias integradas, sobre o papel das instituições financeiras em relação às corporações industriais e sobre a economia dual sem dúvida proporciona evidências suficientes para concluir que as relações de poder não podem ser ignoradas. Esse quadro fornece ainda mais uma razão para duvidar

que as complexidades surgidas quando agentes em igualdade formal negociam uns com os outros podem ser resolvidas apenas pela assimilação de todas as partes em uma única hierarquia; na verdade, boa parte dessa complexidade é resolvida por relações de poder implícitas ou explícitas *entre* empresas.

Por fim, um breve comentário se faz necessário sobre as redes de relações sociais cuja importância dentro das empresas é bem conhecida pela sociologia organizacional e industrial. A distinção entre a organização “formal” e a “informal” da empresa é uma das mais antigas na literatura, sendo provavelmente desnecessário repetir que os observadores que presumem que as empresas são de fato estruturadas pelo organograma oficial não passam de bebês perdidos na floresta da sociologia. A relação desse fato com a presente discussão é que, na medida em que a interiorização no âmbito das empresas de fato resulta numa melhor gestão de transações complexas e idiossincráticas, de forma alguma é óbvio que a organização hierárquica represente a melhor explicação. Em vez disso, pode ser que o efeito da interiorização seja proporcionar um foco (veja Feld, 1981) para uma rede ainda mais densa de relações sociais que têm ocorrido entre entidades de mercado previamente independentes. Provavelmente essa rede de interações é o principal elemento que explica o nível de eficiência, alto ou baixo, da nova forma organizacional.

Neste ponto faz-se útil resumir as diferenças das explicações e previsões entre a abordagem de mercados e hierarquias de Williamson e a visão da imersão oferecida aqui. Williamson explica a ausência de “oportunismo” ou de má-fé na vida econômica e a existência geral de cooperação e ordem pela assimilação de atividades econômicas complexas em empresas hierarquicamente integradas. As evidências empíricas que menciono mostram, em vez disso, que mesmo com transações complexas, um alto nível de ordem pode muitas vezes ser encontrado no “mercado” – isto é, cruzando fronteiras entre empresas –, bem como um alto nível correspondente de desordem dentro da empresa. A ocorrência desses fatores, diferentemente do esperado por Williamson, depende da natureza das relações pessoais e das redes de relações entre as empresas e dentro delas. Sustento que a ordem *e* a desordem, a honestidade *e* a má-fé têm mais relação com a estrutura dessas relações do que com a forma organizacional.

Certas implicações se seguem às condições sob as quais se pode esperar a ocorrência de integração vertical em vez de transações entre empresas em um mercado. Em condições idênticas, por exemplo, podemos esperar pressões para a integração vertical em um mercado no qual as empresas que conduzem as transações não possuam uma rede de relações pessoais que as una ou no qual essa rede incorra em conflitos, desordens, oportunismo ou má-fé. Por outro lado, em mercados nos quais uma rede estável de relações assegure a mediação de transações complexas e gere padrões de

comportamento entre as empresas, essas pressões estariam ausentes.

Em vez de prognosticar que uma integração vertical sempre seguirá o padrão descrito, utilizo a palavra “pressões” para evitar o funcionalismo implícito no pressuposto de Williamson de que qualquer forma organizacional observada é a mais eficiente para aquela situação. Antes de podermos assumir esse pressuposto, duas condições adicionais precisam ser satisfeitas: (i) fortes e bem definidas pressões de seleção para a eficiência devem estar em funcionamento, e (ii) alguns atores devem possuir a habilidade e os meios de “solucionar” o problema da eficiência pela construção de uma empresa verticalmente integrada.

As pressões de seleção que garantem a organização eficiente das transações não chegam a ser claramente descritas por Williamson. Como em grande parte da nova economia institucional, a necessidade de explicitar essas questões se anula pelo argumento darwinista implícito de que soluções eficientes, independentemente de sua origem, detêm um poder de estabelecimento semelhante àquele que resulta da seleção natural no mundo biológico. Dessa forma, aceita-se que nem todos os executivos de negócios “percebem adequadamente suas oportunidades de negócio e reagem a elas de forma impecável. No entanto, ao longo do tempo, os processos de integração [vertical] que possuem melhores propriedades de racionalidade (em termos de custos de transação e economia de escala) tendem a apresentar melhores recursos de sobrevivência” (Williamson e Ouchi, 1981, p. 389; veja também Williamson 1981, p. 573-74). Mas os argumentos darwinistas invocados por essa moda intelectual desembocam em uma visão panglossiana de qualquer instituição analisada. Nesse quadro, a operação das supostas pressões de seleção não representa nem um objeto de estudo nem mesmo uma proposição falsificável, mas sim um objeto de fé.

Mesmo que fosse possível documentar as pressões de seleção que aumentaram as chances de sobrevivência de determinadas formas organizacionais, ainda faltaria demonstrar como essas formas poderiam ser implementadas. Tratá-las implicitamente como mutações, por analogia à evolução biológica, significa apenas fugir da questão. Como em outras explicações funcionalistas, não se pode automaticamente pressupor que a solução de algum problema seja viável. Entre os recursos necessários para implementar a integração vertical, podem-se incluir um grau significativo de poder de mercado, acesso ao capital por meio de receitas retidas ou mercado de capitais, e vínculos apropriados com autoridades normativas ou legais.

Em situações nas quais as pressões de seleção são fracas (especialmente prováveis nos mercados imperfeitos que Williamson sustenta que produzem a integração vertical) e os recursos são problemáticos, as configurações sociais e estruturais que esbocei ainda permanecem relacionadas à

eficiência dos custos de transação, mas não se pode dar nenhuma garantia de que ocorrerá uma solução eficiente. Motivos para a integração não relacionados com a eficiência, como o aumento de poder pessoal de CEOs ao adquirir empresas, podem, nesses cenários, se tornar importantes.

O ponto de vista proposto neste artigo requer que as futuras investigações sobre a questão dos mercados e hierarquias dediquem uma cuidadosa e sistemática atenção aos reais padrões de relações pessoais pelos quais as transações econômicas são conduzidas. Essa atenção não apenas esclarecerá os motivos que orientam os processos de integração vertical, mas também facilitará a compreensão das várias e complexas formas intermediárias entre mercados atomizados e idealizados, e empresas completamente integradas, como a “quase-empresa” no setor de construção civil, discutida anteriormente. Formas intermediárias dessa espécie são tão intimamente ligadas em redes de relações pessoais que qualquer perspectiva que considere essas relações como sendo periféricas falharão em distinguir claramente a “forma organizacional” afetada. Os estudos empíricos existentes sobre as organizações não dão a devida atenção aos padrões de relacionamento em parte porque os dados relevantes são mais difíceis de obter do que os dados referentes à tecnologia e à estrutura de mercado, mas também porque o quadro dominante na economia permanece o de atores atomizados, de forma que a importância das relações pessoais é desprezada.

DISCUSSÃO

Neste artigo, sustentei que a maior parte do comportamento está profundamente imersa em redes de relações interpessoais, e que essa abordagem evita os extremos das visões sub- e supersocializada da ação humana. Ainda que seja a minha convicção que isso se aplica a todos os comportamentos, concentrei-me aqui no comportamento econômico por duas razões: (i) constitui um caso típico de comportamento inadequadamente interpretado devido ao fato de que aqueles que o estudam profissionalmente estão fortemente comprometidos com as teorias atomizadas da ação; e (ii) com poucas exceções, os sociólogos têm evitado análises aprofundadas de qualquer assunto previamente abordado pela economia neoclássica. Eles têm implicitamente aceitado o pressuposto dos economistas de que os “processos de mercado” não são objetos apropriados de estudo sociológico porque, nas sociedades modernas, as relações sociais desempenham apenas um papel menor e fragmentário, e não um papel central. (Exceções recentes são Baker, 1983; Burt, 1983; e White, 1981.) Mesmo nos casos em que os sociólogos estudam processos nos quais os mercados são centrais, eles geralmente evitam

sua análise. Até recentemente, por exemplo, a vasta literatura sociológica sobre os salários foi elaborada em termos de “rendimentos auferidos”, obscurecendo o contexto de mercado de trabalho no qual os salários são determinados e se concentrando, em vez disso, nas características e ganhos dos indivíduos (para uma crítica aprofundada, veja Granovetter, 1981). Ou, conforme salientado por Stearns, a literatura sobre quem controla as empresas implicitamente assumiu que a análise deve ser feita no nível das relações políticas e considerações gerais sobre a natureza do capitalismo. Apesar de ser amplamente reconhecido que a forma como as empresas adquirem o capital é um dos fatores essenciais do controle, a maior parte dos estudos relevantes “desde a virada do século eliminou o mercado [de capitais] como um objeto de investigação” (1982, p. 5-6). Mesmo na teoria organizacional, em que um número considerável de estudos define os limites impostos em decisões econômicas pela complexidade socioestrutural, têm-se feito poucas tentativas de demonstrar as implicações dessa realidade para a teoria neoclássica da empresa ou para o entendimento geral do processo produtivo, ou de alguns fenômenos macroeconômicos como crescimento, inflação e desemprego.

Ao tentar demonstrar que todos os processos de mercado são passíveis de análise sociológica e que essas análises revelam elementos centrais, e não periféricos, desses processos, concentrei meu foco nos problemas da confiança e da má-fé. Também utilizei o argumento de “mercado e hierarquias” de Oliver Williamson para ilustrar que a perspectiva da imersão gera uma compreensão e previsões diferentes das que têm sido desenvolvidas pelos economistas. A própria perspectiva de Williamson, um “revisionista” entre os economistas, distancia-se da tendência de ignorar as considerações institucionais e transacionais típicas dos estudos neoclássicos. Nesse sentido, essa posição pode parecer mais próxima da perspectiva sociológica do que das habituais discussões econômicas. Contudo, a principal característica dos “novos economistas institucionais” é desviar a análise das instituições dos debates sociológicos, históricos e legais, e mostrar, ao contrário, que elas resultam de soluções eficientes para os problemas econômicos. Essa missão e o penetrante funcionalismo que ela implica desencorajam a análise detalhada das estruturas sociais, que, como argumento aqui, constitui a chave para se compreender como as instituições existentes atingiram seu estado atual.

Na medida em que se referem particularmente a indivíduos atomizados e a objetivos econômicos, as teorias da escolha racional são inconsistentes com a perspectiva da imersão apresentada neste artigo. Em uma formulação mais ampla da teoria da escolha racional, entretanto, essas duas visões têm muito em comum. Grande parte do trabalho revisionista elaborado por economistas que critiquei em minha discussão das concepções super- e subsocializada da ação se baseia em uma

estratégia que pode ser chamada de “revisionismo psicológico” – tentativa de reformar a teoria econômica pelo abandono de um pressuposto absoluto da tomada racional de decisões. Essa estratégia conduziu, por exemplo, à “racionalidade seletiva” de Leibenstein (1976) em suas discussões sobre a “ineficiência X”, e às afirmações por parte de teóricos dos mercados de trabalho segmentados de que os trabalhadores em diferentes segmentos de mercado possuem diferentes tipos de regras para a tomada de decisão, sendo que a teoria da escolha racional se aplicaria apenas aos trabalhadores do nível primário-superior – isto é, profissionais, gestores e técnicos (Piore, 1979).

Sugiro, ao contrário, que, apesar de implicar uma problematização constante, o pressuposto da ação racional constitui uma boa hipótese de trabalho, que não deveria ser facilmente abandonada. O que parece ao analista um comportamento não racional pode revelar-se bastante razoável quando restrições situacionais, especialmente as de imersão, são plenamente consideradas. Quando se analisa em profundidade a situação social dos indivíduos em mercados de trabalho não profissionais, seu comportamento sugere menos a aplicação automática de regras “culturais” e mais uma resposta razoável à situação atual (como, por exemplo, na discussão de Liebow, 1966). Gestores que enganam auditores e lutam por preços de transferência podem estar agindo de maneira não racional em algum sentido econômico restrito, em termos da maximização de lucros de uma empresa; mas, quando se analisa sua posição e suas ambições nas redes dentro da empresa e nas coalizões políticas, esse comportamento é facilmente interpretado.

Além disso, é mais fácil perceber que esse comportamento é racional ou instrumental se observarmos que ele visa não apenas metas econômicas, mas também a sociabilidade, a aprovação, o *status* e o poder. Os economistas raramente consideram esses objetivos como racionais, em parte em função da distinção arbitrária que, como constatou Albert Hirschman (1977), surgiu historicamente nos séculos XVII e XVIII, entre as “paixões” e os “interesses”, sendo que os últimos denotam exclusivamente motivos econômicos. Essa forma de abordar a questão levou os economistas a se especializarem na análise dos comportamentos motivados apenas pelo “interesse” e a pressuporem que outros motivos ocorrem separadamente e em esferas organizadas de forma não racional; daí o tão citado comentário de Samuelson segundo o qual “muitos economistas separariam a economia da sociologia em função de os comportamentos analisados serem racionais ou irracionais” (1947, p. 90). A noção de que a escolha racional é desviada por influências sociais há muito tem desencorajado uma análise sociológica profunda da vida econômica, e levou economistas revisionistas a reformular a teoria econômica concentrando-se nessa psicologia ingênua. Afirmando aqui que, por mais ingênua que essa psicologia possa ser, a principal limitação dessas teorias se encontra em outro lugar – no desprezo pela

estrutura social.

Por fim, resta acrescentar que o nível de análise causal adotado na perspectiva da imersão foi o das causas próximas. Tive pouco a dizer sobre as amplas circunstâncias históricas ou macroestruturais que levaram os sistemas a demonstrar as características socioestruturais que possuem, de forma que não recorro a essa análise para responder a questões de ampla escala sobre a natureza da sociedade moderna ou as fontes das mudanças econômicas e políticas. Mas o enfoque sobre as causas próximas é intencional, já que essas questões mais amplas não podem ser satisfatoriamente abordadas sem uma compreensão mais detalhada dos mecanismos pelos quais as mudanças gerais têm seus efeitos. Afirmando que um dos mecanismos mais importantes e menos analisados é o impacto dessas mudanças nas relações sociais em que a vida econômica está imersa. Se é assim, não se pode estabelecer uma ligação adequada entre os níveis micro e macro sem uma compreensão muito mais completa dessas relações.

A utilização da análise da imersão para explicar as causas próximas dos padrões de interesses de nível macro é bem ilustrada pela questão dos mercados e hierarquias. O alcance da integração vertical e as razões para a persistência de pequenas empresas operando no mercado não são questões apenas relativas à organização econômica, mas sim do interesse de todos os que estudam as instituições do capitalismo avançado. Questões similares surgem na análise da “economia dual”, do desenvolvimento dependente e da natureza das modernas elites empresariais. Entretanto, o fato de as pequenas empresas serem ou não de fato eclipsadas por corporações gigantes costuma ser analisado em termos macropolíticos ou macroeconômicos gerais e abstratos, com pouca valorização das causas socioestruturais imediatas.

Os analistas da economia dual têm sugerido, por exemplo, que a persistência de um vasto número de pequenas empresas na “periferia” é explicada pela necessidade das grandes corporações de controlar os riscos relativos às flutuações cíclicas da demanda ou a imprevisibilidade das atividades de P&D; o fracasso dessas pequenas unidades não afetará negativamente os lucros das grandes empresas. Sugiro neste artigo, por outro lado, que as pequenas empresas em um contexto de mercado podem persistir em virtude de uma densa rede de relações sociais sobreposta às relações comerciais que conectam essas empresas e reduzem as pressões para a integração. Isso não exclui o relativo valor do debate do controle de riscos. Entretanto, a proposta da imersão pode ser mais adequada para explicar o grande número de pequenos estabelecimentos não caracterizados pelo *status* de satélites ou periféricos. (Para uma discussão sobre a surpreendente dimensão do emprego em pequenos estabelecimentos, veja Granovetter, 1984.) Essa proposta se restringe às causas próximas: apresenta uma sucessão lógica de fatores, mas não explica por que, quando e em que setores o mercado manifesta os vários tipos de

estrutura social. Essas questões, contudo, que se relacionam a um nível mais macro de análise, não surgiriam sem uma apreciação prévia da importância da estrutura social no mercado.

A análise dos mercados e hierarquias, por mais importante que possa ser, foi apresentada neste artigo sobretudo como uma ilustração. Acredito que a idéia da imersão possui uma aplicabilidade muito geral e demonstra não apenas que há um lugar para os sociólogos no estudo da vida econômica, mas que sua perspectiva se faz urgentemente necessária. Ao evitar a análise dos fenômenos centrais da teoria econômica dominante, os sociólogos abdicaram desnecessariamente de um amplo e importante aspecto da vida social, e desligaram-se da tradição européia – derivada especialmente de Max Weber – na qual a ação econômica é vista apenas como uma categoria especial, ainda que importante, da ação social. Espero ter demonstrado neste artigo que esse programa weberiano é consistente com alguns dos pontos de vista da moderna sociologia estrutural, e por eles reforçado.

NOTAS

¹ As primeiras versões deste artigo foram redigidas no período sabático gentilmente concedido pelo Institute for Advanced Study e pela Harvard University. O apoio financeiro foi proporcionado em parte pelo Instituto, por uma bolsa da John Simon Guggenheim Memorial Foundation e pelo programa SPI 81-65055 da NSF (National Science Foundation) Science Faculty Professional Development. Entre aqueles que ajudaram a esclarecer os argumentos estão Wayne Baker, Michael Bernstein, Albert Hirschman, Ron Jepperson, Eric Leifer, Don McCloskey, Charles Perrow, James Rule, Michael Schwartz, Theda Skocpol e Harrison White.

² Há muitos paralelismos entre o que é referido neste artigo como as visões “subsocializada” e “supersocializada” da ação e o que Burt (1982, capítulo 9) chama de abordagens “atomista” e “normativa”. De forma similar, a abordagem da imersão proposta aqui representa um meio-termo entre as visões sub- e supersocializada e tem uma clara semelhança com a abordagem estrutural de Burt para a ação. Minhas distinções e abordagem também diferem das de Burt em muitos aspectos que não podem ser explicados de forma sucinta; essas diferenças podem ser mais bem compreendidas pela comparação deste artigo com a interessante síntese elaborada por Burt (1982, capítulo 9) e com os modelos formais que implementam a sua concepção (1982, 1983). Outra abordagem que se assemelha à minha ao enfatizar como as conexões sociais afetam o sentido da ação é a extensão de Marsden das

teorias de James Coleman da ação e decisão coletivas em situações nas quais essas conexões modificam os resultados que ocorreriam em uma situação puramente atomista (Marsden, 1981, 1983).

³ Os estudantes de sociologia dos esportes notarão que esta afirmação foi referida anteriormente, de uma forma ligeiramente diferente, por Leo Durocher.

⁴ Agradeço ao revisor anônimo que despertou minha atenção para este fato.

⁵ A confiança de Williamson na eficácia da hierarquia o leva a substituir o conceito de “zona de indiferença” de Chester Barnard – o domínio no interior do qual os empregados obedecem a ordens apenas porque são indiferentes em relação a fazer ou não o que lhes é ordenado – pelo de “zona de aceitação” (1975, p. 77), desvalorizando a ênfase conferida por Barnard à natureza problemática da obediência. Essa transformação da concepção de Barnard parece ter se originado com Herbert Simon, que não a justifica, observando apenas que ele “prefere o termo ‘aceitação’” (Simon, 1957, p. 12).

⁶ Mercado em que *commodities* são transacionadas à vista, para entrega imediata. (N. T.)

Este artigo é de propriedade exclusiva de The University of Chicago Press, tanto quanto sua licença de uso, e é protegido pelo Copyright e pelas leis de propriedade intelectual. É um material destinado a uso pessoal e não comercial. Qualquer outro tipo de uso deste artigo é estritamente proibido. O usuário não poderá modificar, publicar, transmitir, participar na transferência nem na venda do material, reproduzir, criar trabalhos dele derivados (inclusive material didático), distribuir, realizar apresentação nem fazer nenhuma utilização do seu conteúdo, inteiro ou em partes. Este artigo foi traduzido objetivando expressamente esta publicação. The University of Chicago Press não assumirá nenhuma responsabilidade por erros de interpretação causados pela tradução. O artigo “Economic action and social structure: the problem of embeddedness”, do autor Mark Granovetter, foi originalmente publicado em *The American Journal of Sociology*, v. 91, n. 3, p. 481-510, 1985, e reproduzido com sua autorização. © The University of Chicago Press. Site: <<http://www.journals.uchicago.edu/AJS/>>

REFERÊNCIAS

AKERLOF, G. Loyalty filters. *American Economic Review*, v. 73, n. 1, p. 54-63, 1983.

ALCHIAN, A.; DEMSETZ, H. The property rights paradigm. *Journal of Economic History*, v. 33, n. 1, p. 16-27, 1973.

ARROW, K. *The Limits of Organization*. New York: Norton, 1974.

BAKER, W. Floor trading and crowd dynamics. In: ADLER, P.; ADLER, P. (Eds.). *Social Dynamics of Financial Markets*. Greenwich, CT: JAI, 1983.

BECKER, G. *The Economic Approach to Human Behavior*. Chicago: University of Chicago Press, 1976.

BEN-PORATH, Y. The fconnection: families, friends and firms in the organization of exchange. *Population and Development Review*, v. 6, n. 1, p. 1-30, 1980.

BOWLES, S.; GINTIS, H. *Schooling in Capitalist America*. New York: Basic, 1975.

BROWN, R. *Social Psychology*. New York: Free Press, 1965.

BURT, R. *Toward a Structural Theory of Action*. New York: Academic Press, 1982.

BURT, R. *Corporate Profits and Cooptation*. New York: Academic Press, 1983.

COLE, R. *Work, Mobility and Participation: A Comparative Study of American and Japanese Industry*. Berkeley / Los Angeles: University of California Press, 1979.

DALTON, M. *Men Who Manage*. New York: Wiley, 1959.

DOERINGER, P.; PIORE, M. *Internal Labor Markets and Manpower Analysis*. Lexington, MA: Heath, 1971.

DOMHOFF, G. W. *The Higher Circles*. New York: Random House, 1971.

DUES ENBERRY, J. Comment on “An economic analysis of fertility”. In: *Demographic and Economic Change in Developed Countries*. Editado por Universities–National Bureau Committee for Economic Research.. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1960.

ECCLES, R. The quasifirm in the construction industry. *Journal of Economic Behavior and Organization*, v. 2, n. 3, p. 335-357, 1981.

ECCLES, R. A Synopsis of *Transfer Pricing: An Analysis and Action Plan*. Cambridge, MA: Harvard Business School, 1982. mimeo.

ECCLES, R. Transfer pricing, fairness and control. Working paper n. HBS 83-167, 1983. Cambridge, MA: Harvard Business School.

FELD, S. The focused organization of social ties. *American Journal of Sociology*, v. 86, n. 5, p. 1015-1035, 1981.

FINE, G.; KLEINMAN, S. Rethinking subculture: an interactionist analysis. *American Journal of Sociology*, v. 85, n. 1, p. 1-20, jul. 1979.

FURUBOTN, E.; PEJOVICH, S. Property rights and economic theory: a survey of recent literature. *Journal of Economic Literature*, v. 10, n. 3, p. 1137-1162, 1972.

GEERTZ, C. Suq: The bazaar economy in Sefrou. In: GEERTZ, C.; GEERTZ, H.; ROSEN, L. (Eds.). *Meaning and Order in Moroccan Society*. New York: Cambridge University Press, 1979. p. 123-225.

GRANOVETTER, M. *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1974.

GRANOVETTER, M. Toward a sociological theory of income differences. In: BERG, I (Ed.). *Sociological Perspectives on Labor Markets*. New York: Academic Press, 1981. p. 11-47.

GRANOVETTER, M. *Labor Mobility, Internal Markets and Job-Matching: A Comparison of the Sociological and Economic Approaches*, 1983. mimeo.

GRANOVETTER, M. Small is bountiful: labor markets and establishment size. *American Sociological Review*, v. 49, n. 3, p. 323-334, 1984.

HIRSCHMAN, A. *The Passions and the Interests*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1977.

HIRSCHMAN, A. Rival interpretations of market society: civilizing, destructive or feeble? *Journal of Economic Literature*, v. 20, n. 4, p. 1463-1484, 1982.

HOMANS, G. *The Human Group*. New York: Harcourt Brace & Co., 1950.

HOMANS, G. *Social Behavior*. New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1974.

LAZEAR, E. Why is there mandatory retirement? *Journal of Political Economy*, v. 87, n. 6, p. 1261-1284, 1979.

LEIBENSTEIN, H. *Beyond Economic Man*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1976.

LIEBOW, E. *Tally's Corner*. Boston: Little, Brown, 1966.

LINCOLN, J. Intra- (and inter-) organizational networks. In: BACHARACH, S. (Ed.). *Research in the Sociology of Organizations*. v. 1. Greenwich, CT: JAI, 1982. p. 1-38.

LOHR, S. When money doesn't matter in Japan. *New York Times*, Dec. 30, 1982.

MACAULAY, S. Non-contractual relations in business: a preliminary study. *American Sociological Review*, v. 28, n. 1, p. 55-67, 1963.

MARSDEN, P. Introducing influence processes into a system of collective decisions. *American Journal of Sociology*, v. 86, n. 6, p. 1203-1235, 1981.

MARSDEN, P. Restricted access in networks and models of power. *American Journal of Sociology*, v. 88, n. 4, p. 686-617, 1983.

MERTON, R. Manifest and latent functions. In: *Social Theory and Social Structure*. New York: Free Press, 1947. p. 19-84.

MINTZ, B.; SCHWARTZ, M. *The Power Structure of American Business*. Chicago: University of Chicago Press, 1985.

NORTH, D.; THOMAS, R. *The Rise of the Western World*. Cambridge: Cambridge University Press, 1973.

OKUN, A. *Prices and Quantities*. Washington, DC: Brookings, 1981.

PAKES, A.; NITZAN, S. Optimum contracts for research personnel, research employment and the establishment of “rival” enterprises. NBER Working paper n. 871. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research, 1982.

PARSONS, T. *The Structure of Social Action*. New York: Macmillan, 1937.

PFEFFER, J. Organizational demography. In: CUMMINGS, L. L.; STAW, B. (Eds.). *Research in Organizational Behavior*. v. 5. Greenwich, CT.: JAI, 1983.

PHELPS, B.; HENRY, E. *The Inequality of Pay*. Berkeley: University of California Press, 1977.

PIORE, M. Notes for a theory of labor market stratification. In: EDWARDS, R.; REICH, M.; GORDON, D. *Labor Market Segmentation*. Lexington, MA: Heath, 1975. p. 125-150

PIORE, M. (Ed.). *Unemployment and Inflation*. White Plains, NY: Sharpe, 1979.

POLANYI, K. *The Great Transformation*. New York: Holt, Rinehart, 1944.

POLANYI, K.; ARENSBERG, C.; PEARSON, H. *Trade and Market in the Early Empires*. New York: Free Press, 1957.

POPKIN, S. *The Rational Peasant*. Berkeley / Los Angeles: University of California Press, 1979.

ROSEN, S. Authority, control and the distribution of earnings. *Bell Journal of Economics*, v. 13, n. 2, p. 311-323, 1982.

SAMUELSON, P. *Foundations of Economic Analysis*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1947.

SCHNEIDER, H. *Economic Man: The Anthropology of Economics*. New York: Free Press, 1974.

SCHOTTER, A. *The Economic Theory of Social Institutions*. New York: Cambridge University Press, 1981.

SCOTT, J. *The Moral Economy of the Peasant*. New Haven, CT: Yale University Press, 1976.

SHENON, P. Margolies Is Found Guilty of Murdering Two Women. *New York Times*, 1º jun. 1984.

SIMON, H. *Administrative Behavior*. Glencoe, IL: Free Press, 1957.

SMITH, A. *The Wealth of Nations*. (1776). SKINNER, A. (Ed.). Baltimore: Penguin, 1979.

STEARNS, L. *Corporate Dependency and the Structure of the Capital Market: 1880-1980*. (Tese de doutorado) State University of New York at Stony Brook, 1982.

THOMPSON, E. P. The Moral Economy of the English Crowd in the Eighteenth Century. *Past and Present*, v. 50, p. 76-136, 1971.

USEEM, M. The social organization of the American business elite and participation of corporation directors in the governance of American institutions. *American Sociological Review*, v. 44, n. 4, p. 553-

572, 1979.

WEBSTER, F.; WIND, Y. *Organizational Buying Behavior*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1972.

WHITE, H. C. Where do markets come from? *American Journal of Sociology*, v. 87, n. 3, p. 517-547, 1981.

WILLIAMSON, O. *Markets and Hierarchies*. New York: Free Press, 1975.

WILLIAMSON, O. Transaction-cost economics: the governance of contractual relations. *Journal of Law and Economics*, v. 22, n. 2, p. 233-261, 1979.

WILLIAMSON, O. The economics of organization: the transaction cost approach. *American Journal of Sociology*, v. 87, n. 3, p. 548-577, 1981.

WILLIAMSON, O.; OUCHI, W. The markets and hierarchies and visible hand perspectives. In: VAN DE VEN, A.; JOYCE, W. (Eds.). *Perspectives on Organizational Design and Behavior*. New York: Wiley, 1981. p. 347-70.

WRONG, D. The oversocialized conception of man in modern sociology. *American Sociological Review*, v. 26, n. 2, p. 183-193, 1961.

Artigo convidado. Aprovado em 20.02.2007.

Tradução de Cristina Yamagami.

Revisão técnica de Maurício C. Serafim

Mark Granovetter

FÓRUM - SOCIOLOGIA ECONÔMICA
AÇÃO ECONÔMICA E ESTRUTURA SOCIAL: O PROBLEMA DA IMERSÃO
Mark Granovetter

Professor de Sociologia da Stanford University.

Interesses de pesquisas nas áreas de sociologia econômica, teoria social e estratificação social.

E-mail: mgranovetter@stanford.edu

Endereço: Department of Sociology, Stanford University, Stanford, CA 94305-2047 – USA.