

## A QUESTÃO DA CONFIANÇA NA TCT E NOS ESTUDOS DE REDES SOCIAIS: APROXIMAÇÕES E CONTRADIÇÕES

WAGNER JUNIOR LADEIRA<sup>\*</sup>  
CLECIO FALCÃO ARAUJO<sup>\*\*</sup>  
JACIANE CRISTINA COSTA<sup>\*\*\*</sup>

### RESUMO

O campo dos estudos da estratégia contempla várias abordagens teóricas que tentam explicar diversos fenômenos. Duas dessas abordagens trazem aproximações e contradições em seus estudos: a teoria dos custos de transação (TCT) e os estudos de redes sociais. Nestas duas abordagens um tema que se mostra interessante para estudo é o da confiança nas relações de negócios, pois as duas visões associam a confiança à estrutura social. Desse modo, o presente artigo tem como objetivo identificar as aproximações e contradições da TCT e dos estudos de redes sociais no que tange a questão da confiança. Na abordagem TCT, os trabalhos de Williamson (1979, 1983, 1985, 1996) foram analisados e, nos estudos de redes sociais, a abordagem da sociologia econômica foi privilegiada, através das leituras dos trabalhos de Granovetter (1984, 1985, 1992). Os pressupostos das transações desenvolvidos por Oliver Williamson e Mark Granovetter abrem um espaço para relacionar os modelos econômicos e modelos de redes sociais. Neste artigo, foram encontradas três aproximações e contradições. Apesar das dificuldades relativas à tentativa de utilizar uma mesma linguagem de interação das duas obras, retoma-se, por fim, o ponto positivo, de ter sido feito um exercício intelectual, podendo propiciar um amadurecimento de idéias e posições sobre a obra dos dois autores.

**PALAVRAS-CHAVE:** confiança, Teoria dos custos de transação (TCT), redes sociais.

### ABSTRACT

#### THE QUESTION OF THE CONFIDENCE IN THE TCT AND THE STUDIES OF SOCIAL NETS: APPROACHES AND CONTRADICTIONS

The field of the studies of the strategy contemplates some theoretical boardings that try to explain diverse phenomena. Two of these boardings bring approaches and contradictions in its studies: the theory of the transaction costs (TCT) and the studies of social nets. In these two boardings a subject that if it shows interesting for study is of the confidence in the business-oriented relations, therefore the two vision associate the confidence to the social structure. In this manner, the present article has as objective to identify to the approaches and contradictions of the TCT and the studies of social nets in what it refers to the question of the confidence. In boarding TCT, the works of Williamson (1979, 1983, 1985, 1996) had been analyzed and in the studies of social nets, the boarding of economic sociology was privileged, through the readings of the works of Granovetter (1984, 1985, 1992). The estimated ones developed by Oliver Williamson and Mark Granovetter of the transactions open a space to relate the economic models and models of social nets. In this article three approaches and contradictions had been found. Although the relative difficulties to the attempt to use one same language of interaction of the two workmanships the point is retaken finally positive, to have been done an intellectual exercise, being able to propitiate a matureness of ideas and position on the workmanship of the two authors.

**KEY-WORDS:** confidence, transaction costs, social nets.

## INTRODUÇÃO

O campo dos estudos da estratégia contempla várias abordagens teóricas que tentam explicar diversos fenômenos. Duas dessas abordagens trazem aproximações e contradições em seus estudos: a teoria dos custos de transação (TCT) e os estudos de redes sociais. A TCT se originou a partir das teorias clássica e neoclássica da economia, recebendo contribuições importantes de Olivier Williamson. As formulações de Williamson (1979, 1983, 1985, 1996) formam o núcleo central da TCT. Já os estudos de redes sociais podem ser entendidos como um recurso teórico e metodológico que tem grande utilidade quando se procura entender as organizações como um conjunto de significados construídos nas suas relações. Esta abordagem recebe grandes contribuições no campo da sociologia econômica, do acadêmico Mark Granovetter.

Nestas duas abordagens, um tema que se mostra interessante para estudo é o da confiança nas relações de negócios. Na abordagem da TCT a confiança é associada ao oportunismo, influenciada pelas transações econômicas que privilegiam os comportamentos egoístas e predatórios. Os estudos de redes

\* Graduação em Administração de Empresas pela Universidade Federal de Viçosa e mestre em Administração pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Doutorando na Universidade Federal do Rio Grande do Sul – UFRGS.

\*\* Graduando em Marketing pela Faculdade de Tecnologia SENAC/Porto Alegre. Profissionalmente atua como gerente de vendas no varejo.

\*\*\* Graduação em Administração pela Universidade Federal de Viçosa, mestre em Administração, com ênfase em Sistemas de Informação e de Apoio à Decisão, pela PPGA-UFRGS e doutoranda de Administração (PPGA-UFRGS).

sociais trazem uma alternativa a abordagem utilitarista da TCT: a imersão social (do inglês “*embedded*”), que defende duas visões centrais (conhecidas como visão supersocializada, do inglês “*undersocialized*”, e visão subsocializada, do inglês “*oversocialized*”). Estas duas visões associam a confiança à estrutura social. Na abordagem dos autores das redes sociais, os comportamentos e as instituições a serem estudados são tão compelidos pelas contínuas relações sociais que interpretá-los como sendo elementos independentes representa um grave equívoco.

Ao analisar estas duas abordagens este artigo torna-se uma junção de duas necessidades: (a) o entendimento das contribuições das obras de Oliver Williamson e Mark Granovetter para a literatura administrativa e (b) o aprofundamento nos debates acadêmicos referentes ao termo “confiança”.

Desse modo, o presente artigo tem como objetivo identificar as aproximações e contradições da TCT e dos estudos de redes sociais no que tange a questão da confiança. Como subsídio para alcançar este objetivo a obra de dois autores foi estudada em profundidade. Na abordagem TCT, os trabalhos de Williamson (1979, 1983, 1985, 1996) foram analisados, com uma atenção especial a sua obra “*The mechanisms of governance*”, publicada em 1996.

Nos estudos de redes sociais, a abordagem da sociologia econômica foi privilegiada, através das leituras dos trabalhos de Granovetter (1984, 1985, 1992), em especial o artigo “*Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness*”, publicado na revista *The American Journal of Sociology*, no ano de 1985.

O ensaio foi dividido em três partes para um melhor entendimento do seu objetivo. Em um primeiro momento foi feita uma análise da TCT, tendo como foco central a questão da confiança na obra de Oliver Williamson. Logo após, em uma segunda seção, foram analisados os estudos de redes sociais, abordando questões da obra de Mark Granovetter, pertinentes a temática da confiança. Na última seção o presente artigo identifica as aproximações e contradições da TCT e dos estudos de redes sociais, com base na questão da confiança. Ao término do artigo é feito, também, uma análise da experiência do autor ao escrever sobre este tema.

## 1. TEORIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO (TCT)

A teoria dos custos de transação (TCT) se originou a partir das teorias clássica e neoclássica da economia. As teorias econômicas clássica e neoclássica são baseadas nos trabalhos de Adam Smith (ano?), que apontava o mercado como um meio eficiente e de baixo custo para gerenciar as transações econômicas. Para Smith, a economia poderia ser coordenada por um sistema descentralizado de preços, a “*mão-invisível*”. A lacuna dessa teoria tornou-se evidente porque nem todas as transações são conduzidas pelo mercado. Em 1937, Coase publicou um artigo que resolveu esta questão.

O objetivo de Coase (1937) foi elaborar uma teoria da firma que representasse mais fielmente as características do sistema econômico. Ao admitir que o mecanismo de preços não funciona como coordenador universal da produção, o autor empreendeu esforços no sentido de buscar explicações para as diferentes formas de organização da produção, a partir de duas situações extremas: o mercado e a firma (organização). Segundo Coase (1937), existem transações que apresentam menor custo se gerenciadas na organização do que no mercado.

Coase (1937) sustenta que a “ida ao mercado” não é a mesma para todas as organizações, que existem custos para fazer ou organizar as transações no mercado e que estes custos, comparados com os custos necessários para organizar as transações dentro da empresa, determinam o grau de verticalização das organizações. Quando a organização decide externar parte de seus processos e atividades, por encontrar um menor custo que internamente, ela incorre no que chamamos de terceirização. As terceirizações que encontramos atualmente existem sob diversas formas, podendo ser de serviços, de etapas produtivas, internas, externas, de mão-de-obra ou de tecnologia.

Para Barney e Hesterley (2004), a mais duradoura contribuição do artigo de Coase foi colocar os custos de transação no centro da questão da existência das firmas e sugerir que mercados e organizações são alternativas para gerenciar transações. Porém, Coase não conseguiu identificar quais os custos interferem nas transações e isso veio a ser desenvolvido por outros autores, com destaque para os trabalhos de Williamson. Na base do desenvolvimento teórico do que Williamson (1985) formalizou, sob a denominação de Teoria dos Custos de Transação (TCT), estão, fundamentalmente, as contribuições de Coase (1937). As formulações de Williamson formam o núcleo da Teoria dos Custos de transações (BARNEY e; HESTERLEY, 2004).

Coase (1937) propôs que a organização econômica deve ser vista em termos institucionais comparados, e o fato das transações se organizarem no mercado, ou no interior da firma, faz com que o processo de coordenação seja uma variável de decisão que decorre fundamentalmente dos custos de transação.

Nesta mesma linha de pensamento, Williamson (1985) tem se destacado ao dar um contorno teórico mais formalizado a estas questões, ao ressaltar, entre outros aspectos, que a hierarquia gera efeitos adicionais. Para o autor, essa forma organizacional proporciona melhor coordenação e resolução de conflitos, no entanto, os incentivos tendem a ser mais fracos que outros modos de organização e os custos burocráticos tendem a ser maiores. O autor introduz a noção de “forma híbrida”, que vem a ser um modo de governança alternativo ao mercado e à hierarquia (Williamson, 1985). As estruturas de governança híbridas surgem quando as organizações buscam a construção de um novo padrão de coordenação das transações entre um processo mais aleatório (relações do tipo “concorrência perfeita”) e um processo totalmente controlado (hierarquia).

A TCT é alicerçada em dois construtos de natureza teórica: os pressupostos comportamentais dos agentes econômicos e os atributos das transações. Do ponto de vista dos pressupostos comportamentais dos indivíduos, a teoria ressalta o oportunismo e a racionalidade limitada. Do ponto de vista dos atributos das transações, a teoria indica que os principais são: a especificidade dos ativos, a frequência das transações e a incerteza que permeia as relações dos agentes econômicos. Os principais teóricos desta abordagem foram Coase (1937) e Williamson (1979, 1983, 1985, 1996). Para entender a questão da confiança na TCT, faz-se necessário estudar dois tópicos específicos: estruturas de governança e oportunismo. As estruturas de governança são condicionadas pelos atributos das transações e o oportunismo pode ser visto como restrição ou limitação humana, que insere incerteza nas relações comerciais.

Na TCT, a estrutura de governança é entendida como a matriz institucional, na qual a transação é definida. Williamson (1985; 1996) caracteriza “matriz institucional” como o conjunto de regras, leis, contratos, normas formais e informais e regulamentos internos às organizações que governam institucionalmente uma transação. A natureza não padronizada das transações é a causa fundamental da elaboração das estruturas de governança especializadas. A TCT considera que as características comportamentais dos agentes envolvidos nas transações podem afetar os tipos de contratos existentes e a decisão por um ou outro tipo de estrutura de governança utilizada.

Dentre as características dos agentes econômicos envolvidos nas transações econômicas, a TCT destaca o oportunismo (WILLIAMSON, 1985; 1996). Para a TCT o oportunismo é ponto de partida dos pressupostos comportamentais usados no pensamento econômico. Alguns economistas tradicionais mencionam que os atores sociais comportam-se de forma isenta, a TCT parte da concepção que estes atores podem ter a busca do interesse próprio (BARNEY e HESTERLY, 2004). Neste caso, a TCT não considera todos os atores econômicos como sendo sempre oportunistas, mas estes podem assumir o comportamento oportunista em algumas transações (WILLIAMSON, 1996). Para a TCT, quanto maior for o nível de investimento específico em uma transação, maior será a ameaça do oportunismo.

O oportunismo, então, dentro dessa abordagem, pode ser entendido como um pressuposto de natureza comportamental, no qual os agentes econômicos podem agir de forma não cooperativa em uma negociação. Principalmente devido à assimetria no domínio das informações, é possível que uma parte em uma negociação leve vantagem para si, decorrente do desconhecimento da outra parte contratante sobre algum aspecto relacionado à mesma. O pressuposto é que, em determinados momentos, alguns agentes econômicos podem comportar-se de forma oportunista. Isto seria o bastante para que os arranjos de coordenação, de um modo geral, e os contratos em particular, fiquem expostos a ações que necessitem de monitoramento (WILLIAMSON, 1983).

Assim, na TCT o contexto na qual a confiança aparece é o das estruturas de governança, nas quais as transações são realizadas e o comportamento oportunista dos agentes econômicos surge.

### **1.1 A questão da confiança na teoria dos custos de transação**

A TCT tem assumido um papel importante ao trazer alguns aspectos para o entendimento das forças sociais, como a confiança nas transações (BARNEY e HESTERLY, 2004). No entanto, apesar de trazer a confiança para o ciclo de debates, a TCT tende a subestimar o papel das forças sociais na atividade econômica. Os estudos de Williamson (1979; 1996) mostraram um interesse maior por questões anteriormente negligenciadas, como a confiança associada ao oportunismo. Neste caso os atores econômicos se pautam, não somente pela busca de seus próprios interesses, mas também pelo “oportunismo”.

Dentre todas as obras de Williamson (1979; 1983; 1985; 1996) estudadas nesta pesquisa, o termo “confiança” surge com mais destaque no capítulo 10, denominado “*Calculativeness, Trust and Organization Theory*”, do livro “*The mechanisms of governance*”, de 1996. Neste capítulo, a confiança é entendida como um termo pouco preciso e útil para a análise de trocas econômicas. Basicamente, Williamson (1996) separa três tipos de confiança: (a) confiança calculada, (b) confiança pessoal e (c) confiança nas instituições.

Nos dois primeiros tipos de confiança, observa-se uma ligação direta entre confiança e oportunismo, em que o ato de confiar parece ser um estímulo ao desenvolvimento do comportamento oportunista em uma

transação. Na confiança calculada, um ator econômico confia apenas para obter vantagem econômica. Na confiança pessoal, os atores econômicos são facilmente explorados por agentes que não possuem esta qualidade (WILLIAMSON, 1996). Já o terceiro tipo de confiança relaciona-se diretamente com a socialização dos atores econômicos, demonstrando que o risco inerente em uma transação depende, não somente dos atributos das transações, mas também do ambiente institucional. Este terceiro tipo de confiança demonstra que os tipos de governança dependem sistematicamente do ambiente institucional no qual as transações estão inseridas. Segundo Williamson (1996), relações entre empresas que estão expostas ao oportunismo, ficam ainda mais vulneráveis quando o ambiente institucional não é forte. Nesta linha de pensamento o autor defende que empresas localizadas em ambientes institucionais fracos optam por transações de mercado ou por hierarquias.

No contexto da confiança nas instituições, Williamson (1996) menciona que há seis atributos do ambiente institucional para entender a sistemática do ambiente institucional, que merecem a atenção: (a) política, (b) cultura da sociedade, (c) cultura corporativa, (d) regulamentação, (e) profissionalização e (f) as redes. O quadro 01 apresenta uma síntese das idéias destes seis atributos relacionadas ao termo confiança.

QUADRO 01 – Relação confiança e oportunismo

Atributos do ambiente institucional		Relação “confiança” e “oportunismo”
Política		Refere-se às sanções sociais e tende a limitar o comportamento oportunista. Deste modo, a política exerce controle sobre o oportunismo.
Cultura	Da Sociedade	Serve como controle sobre oportunismo. Sanções sociais limitam o comportamento oportunista, gerando mais confiança entre os atores.
	Corporativa	Credibilidade na cultura corporativa pode aumentar a crença na segurança das relações comerciais, evitando o comportamento oportunista.
Regulamentação		É um fator que gera credibilidade, gerando, muitas vezes, o aumento da confiança entre os atores. A confiança no sistema legal interfere nas transações, pois as empresas possuem a expectativa de poder contar com sanções legais contra um comportamento oportunista.
Profissionalização		Credibilidade em profissionais como advogados, professores e físicos podem aumentar a crença na segurança dentro das relações.
Redes		Redes sociais podem criar mecanismos de sanções críveis para os atores econômicos.

Fonte: Adaptado de Williamson (1996).

Nos três tipos de confiança, o agente pode ser considerado como sendo de natureza oportunista, demonstrando ser um ator não confiável, por isso a ênfase está no contrato, que deve ser o mais bem elaborado e protegido possível. Logo, “confiança”, nestes três tipos de confiança, não é tratada diretamente e, sim, de maneira secundária, tendo o “oportunismo” como tema central de debates. Desse modo, observa-se a ligação direta entre oportunismo e confiança no corpo teórico da TCT, pois atores que apresentam alta confiança no ambiente institucional mostram baixo oportunismo e vice-versa.

## 2. ESTUDOS DAS REDES SOCIAIS

Os estudos das redes sociais são um recurso teórico e metodológico que têm grande utilidade quando se procura entender as organizações com um conjunto de significados, construídos nas relações e conexões existentes entre seus membros (KILDUFF e TSAI, 2003). Estes estudos podem auxiliar a compreender a formação das redes sociais e ações que estão nela, principalmente se relacioná-la com as pressões que se tem no ambiente.

A rede social pode ser entendida como arranjos possíveis de relações sociais de um conteúdo específico, que liga atores em uma estrutura social maior (EMIRBAYER e GOODWIN, 1994). Já Granovetter (1992) menciona que as redes sociais podem ser definidas como um agrupamento de atores (pessoas ou organizações) ligados por relações sociais ou laços de tipos específicos. A rede social também pode ser vista com uma trajetória orientada a objetivos, termo descrito por Kilduff e Tsai (2003). As redes com trajetórias orientadas a objetivos desenvolvem-se a partir de objetivos específicos compartilhados pelos atores. Em geral, estas redes possuem um responsável, para planejar, coordenar e gerenciar um todo.

Na opinião de Kilduff e Tsai (2003), a definição de redes sociais é um dos desafios da era moderna, pois campos diferentes, como psicologia, biologia, matemática, antropologia, economia e linguística tentam, há quase um século, agrupar características que definam este termo. Independentemente de sua definição esta têm importância dentro das empresas (GRANOVETTER, 1985) e também em diversos outros tipos de

organizações (GULATI; e GAGIULO, 1999). O desenvolvimento dos estudos sobre redes sociais teve sua evolução histórica construída por três correntes de pensamento (KILDUFF e TSAI, 2003; SCOTT, 2003):

- a) Estudos sociométricos: desenvolvidos em sua grande parte pelos trabalhos de Jacob Moreno na década de trinta do século XX, apoiados pela psicologia gestáltica. Seus estudos utilizavam sociogramas que representavam agrupamentos em formas de pontos unidos por linhas. Estas linhas identificavam os relacionamentos em forma de redes de padrões de interações.
- b) Estudos desenvolvidos pela Universidade de Manchester: integrados, em grande parte, por antropólogos, tentavam aliar a teoria social com a matemática, na década de cinquenta do século XX.
- c) Estudos desenvolvidos por Harrison White : buscando alinhar a matemática com as estruturas sociais, pesquisadores da Universidade de Harvard tentaram modelar e mesurar os papéis sociais. Estes estudos são datados da década de setenta do século XX.

Na década de setenta, os estudos de redes sociais começaram a receber contribuições da teoria das organizações, através dos trabalhos de Williamson (1975; 1979). O foco destes trabalhos eram os relacionamentos interorganizacionais. Em um mesmo momento, começaram a surgir contribuições da sociologia econômica, através dos trabalhos de Granovetter (1985). Estes trabalhos abordavam os estudos de redes sociais através de pressupostos da teoria econômica ortodoxa.

Neste breve período de história observa-se que a teoria das redes sociais evoluiu através de diversos autores, sob várias abordagens e técnicas, contribuindo para o crescimento de novas temáticas. Uma dessas novas temáticas diz respeito à relação entre redes sociais e o nível de confiança entre os seus atores. A interação dentro das redes sociais pode privilegiar as ações econômicas, principalmente no que diz respeito ao seu nível de confiança (GRANOVETTER, 1992). Observa-se que os indivíduos podem se comportar de acordo com os padrões em algumas redes sociais, não por terem interiorizado, mas por temerem as punições de obedecerem ao coletivo (KILDUFF e TSAI, 2003). Entender as estruturas sociais e o seu nível de confiança pode ajudar a explicar a formação, reprodução e transformação das redes sociais. Neste ponto, as redes são construídas, não apenas internamente, mas também, e, talvez principalmente, fora delas (GULATI e GARGIULO, 1999).

## 2.1 A questão da confiança nas redes sociais

Vários sociólogos tiveram um progresso considerável ao tentar explicar o comportamento das organizações em redes sociais (GULATI e GARGIULO, 1999). Entre estes, pode se citar Granovetter (1985; 1992) que pesquisa as relações entre a ação econômica e a formação de redes sociais. Em seus estudos, Granovetter (1985; 1992) estuda a questão da confiança nas redes sociais respondendo a uma questão clássica da teoria social: como o comportamento e as instituições são afetados pela relação social? O autor tenta entender até que ponto a ação econômica está imersa nas estruturas de relações sociais. Grande parte da visão utilitarista, inclusive aquela na qual se encontra a economia clássica e neoclássica, pressupõe um comportamento racional e de interesse pessoal minimamente afetado pelas relações sociais. Em um outro ponto de vista, encontra-se o argumento da imersão (do inglês "*embedded*"), em 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 (GRANOVETTER, 1992).

A abordagem da imersão para o problema da confiança se define, de acordo com Granovetter (1985), em dois pontos centrais: da moralidade generalizada (visão supersocializada) e dos dispositivos institucionais impessoais (visão subsocializada). A abordagem da imersão não produz previsões generalizáveis e, portanto, improváveis, mas sustenta que cada situação será determinada pelos detalhes da estrutura social.

Antigamente, a visão dominante dos sociólogos, antropólogos, cientistas políticos e historiadores era de que os comportamentos se encontravam profundamente imersos nas relações sociais em sociedades pré-mercantis, mas tornaram-se muito mais autônomos com o advento da modernização. Essa visão interpreta a economia como 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.

Na concepção de Granovetter (1985; 1992), dentro da visão supersocializada, às vezes chega a se entender que a situação tradicional foi invertida: em vez da vida econômica, submersa nas relações sociais, essas relações se tornaram um fenômeno do mercado. Granovetter (1985) assume que o nível de imersão do comportamento econômico é mais baixo em sociedades não reguladas pelo mercado e que esse nível mudou menos com o processo de modernização. Desse modo, o autor desenvolve 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 por Williamson (1979).

Na visão de Granovetter (1985), os pressupostos de Williamson (1979) são sustentados, pois as instituições e os arranjos sociais são considerados como o resultado casual de forças legais, históricas, sociais ou políticas, então, tal resultado pode ser interpretado como sendo soluções eficientes para determinados problemas econômicos. Nesta concepção, qualquer problema econômico requer uma instituição social que o resolva. E, nestas instituições, não se produz confiança.

Por outro lado, na visão subsocializada, o argumento da imersão, levantado por Granovetter (1985), enfatiza o papel das relações pessoais concretas 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. Granovetter (1985) sustenta que as relações sociais, mais do que dispositivos institucionais ou de moralidade generalizada, são as principais responsáveis pela produção de confiança na vida econômica. Apesar das relações sociais de fato poderem ser uma condição necessária para a confiança e o comportamento honesto, elas não constituem garantia suficiente e podem até gerar o conflito em uma escala mais ampla do que em sua ausência (GRANOVETTER, 1985;1992). Devido a três motivos básicos:

- a) A confiança originada pelas relações pessoais apresenta, por sua própria existência, uma oportunidade maior para a má-fé;
- b) A força e a fraude são utilizadas com mais proveito por grupos. Esquemas elaborados de subornos 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; e
- c) A dimensão da desordem resultante da força e da fraude depende em muito de como a rede de relações sociais está estruturada.

Granovetter (1984; 1985) sustenta, com base no seu pressuposto, que a maior parte do comportamento está profundamente imersa em redes de relações interpessoais, e que sua abordagem evita os extremos das visões subsocializadas e supersocializada da ação humana. Apesar das 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. As descrições subsocializadas 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. Neste contexto, Granovetter (1985) assume que os processos de mercado são passíveis de análise sociológica e que essas análises revelam elementos centrais, principalmente no foco dos problemas relativos à confiança.

### **3. A QUESTÃO DA CONFIANÇA: APROXIMAÇÕES E CONTRADIÇÕES NA TCT E NOS ESTUDOS DE REDES SOCIAIS**

Os pressupostos das transações desenvolvidos por Oliver Williamson e Mark Granovetter abrem um espaço para relacionar os modelos econômicos e modelos de redes sociais. Dentro destas duas abordagens, pode se achar aproximações e contradições no que diz respeito ao entendimento da confiança nas relações de negócios.

Uma primeira contradição encontrada diz respeito ao fato da confiança estar ligada, na TCT, ao oportunismo e, nos estudos de redes sociais, à estrutura social. A falta de confiança nas relações entre as organizações e o seu ambiente gera a possibilidade do comportamento oportunista por parte de alguns agentes, representando a questão central na geração dos custos de transação. Na concepção da TCT, as relações sociais, muitas vezes, são vistas como um fenômeno do mercado. Nos estudos de redes sociais, as transações econômicas, contrariamente a visão atomística, estão inseridas nas redes de relações sociais. As transações influenciam diretamente o processo histórico da formação das relações. Dimensões das transações, como a especificidade dos ativos e a incerteza, não determinam, por si só, os arranjos de governança existentes. Amigos íntimos podem trocar ativos sem a criação de uma estrutura hierárquica, pois estes confiam uns nos outros. Nos estudos de redes sociais, a confiança está ligada diretamente à estrutura das redes sociais.

Uma segunda contradição encontrada entre estas duas abordagens diz respeito ao fato das relações sociais anularem o oportunismo e produzirem a confiança. Os estudos das relações sociais, diferentemente da TCT, relatam que as relações sociais influenciam diretamente as transações e também a

confiança entre os atores sociais. Granovetter (1992) assume que as transações, contrariamente a visão racional da TCT, estão inseridas nas redes de relações sociais e que as relações desenvolvidas pelos atores tendem a eliminar ou anular o oportunismo. Já para Williamson (1985), a confiança está associada ao oportunismo, não dependendo diretamente das relações sociais.

Outra contradição encontrada remete ao fato de que o entendimento das estruturas das redes sociais introduz um significado que não é totalmente mecânico e instrumental, afetando, assim, a confiança entre os atores. A TCT adota preceitos de que a ação econômica influencia diretamente nas transações e, portanto, a confiança, fazendo com esta seja ligada ao oportunismo, caracterizado por um comportamento racional. Já a abordagem relacional das redes sociais traz argumentos explicativos nas transações entre atores econômicos, como a confiança, o poder, as normas de reciprocidade, entre outros; e apresenta uma postura que não nega a estrutura, mas permite algum espaço fora da lógica estritamente instrumental. Ao mesmo tempo, esta abordagem oferece um significado não mecânico a redes sociais. Granovetter (1992) menciona que a estrutura das relações sociais é importante para determinar a desordem, a fraude e, por consequência, a falta de confiança entre os atores.

Com a aproximação observa-se que tanto a TCT como os estudos de redes sociais mencionam a existência da ação econômica nas redes, gerando, assim, um espaço para o entendimento da confiança. A TCT é capaz de explicar o comportamento não oportunista através das relações repetitivas, que incentivam a manutenção das relações sociais. Porém, Williamson (1985) considera que a confiança é uma aberração e não um componente básico de seu modelo econômico.

Outro ponto de convergência diz respeito à visão subsocializada, que aborda a confiança como um estímulo ao oportunismo, semelhante a TCT. A visão subsocializada da ação humana é referenciada nos estudos neoclássicos, tendo uma abordagem análoga da TCT, onde as estruturas das relações sociais são negligenciadas. Dentro da visão subsocializada, a confiança parece um estímulo ao oportunismo, similar ao argumento utilizado na TCT.

Por fim, os dispositivos institucionais interferindo na confiança podem ser considerados um ponto de aproximação entre estas duas correntes. Observa-se que a origem da confiança está no papel das relações sociais, de acordo com Granovetter (1985). Para este autor, há uma preferência por se fazer transações com indivíduos ou organizações de reputação conhecidas. Para Williamson (1996), atributos do ambiente institucional (terceiro tipo de confiança) ajudam a desenvolver a confiança, como a credibilidade na cultura corporativa. Neste caso, a reputação da cultura corporativa pode aumentar a crença nas relações comerciais, evitando o comportamento oportunista. Granovetter (1985) menciona que os dispositivos institucionais mencionados por Williamson (1992) são os principais responsáveis pela produção da confiança. Ao contrário, Williamson (1985) argumenta que estes dispositivos podem influenciar, mas muito provavelmente com a presença do oportunismo.

### 3.1 CONCLUSÃO

Neste artigo foram encontradas três aproximações e contradições entre a TCT e as redes sociais. É preciso mencionar que estas aproximações e contradições foram estudadas com base na comparação da obra de dois autores, Granovetter (Ano?) e Williamson (Ano?), ao abordar a questão da confiança. Muitas outras aproximações e contradições podem ser evidenciadas, trabalhando outras questões como aliança estratégica, formação de redes, cooperação, entre outras. Com as aproximações e contradições explicadas, procurou-se contribuir para um melhor entendimento destas abordagens para os estudos organizacionais.

Observou-se diretamente que a TCT assume que os indivíduos agem de acordo com os seus interesses próprios. Nesta abordagem, o principal é a ação econômica, sendo a confiança um problema. Para Granovetter (1985) as transações econômicas estão presentes nas relações sociais, implicando que a confiança está ligada mais às relações sociais do que às relações econômicas.

Alguns questionamentos precisam ser respondidos por ensaios futuros: Como a TCT e a teoria de redes sociais estão sendo aplicadas nas pesquisas atuais sobre confiança, através da análise e discussão de artigos que utilizam as abordagens em sua análise? e Quais as teorias organizacionais que podem contribuir com a TCT e a teoria de redes sociais, preenchendo as lacunas existentes?

Ao analisar as obras de Oliver Williamson e Mark Granovetter tem-se a percepção de que um olhar sob a ótica da confiança pode trazer reflexões interessantes para a área administrativa. O desafio de tentar utilizar a ferramenta analítica destes dois autores para entender o fenômeno da confiança nas relações se torna grande quando se observa que os autores formularam suas idéias sobre óticas diferentes. Apesar das dificuldades relativas à tentativa de utilizar uma mesma linguagem de interação das duas obras, retoma-se, por fim, o ponto positivo, de ter sido feito um exercício intelectual, podendo propiciar um amadurecimento de idéias e posições sobre a obra dos dois autores.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BARNEY, J.; HESTERLY, W. Economia das organizações: entendendo a relação entre organizações e a análise econômica. In: CLEGG, S.; HARDY, C; NORD, D. (orgs.) **Handbook de estudos organizacionais**. São Paulo: Atlas, Vol.3, p.131-179, 2004
- COASE, R. The Nature of the Firm. **Econômica**, n.4, página inicial e final do artigo, nov. 1937.
- EMIRBAYER, M.; GOODWIN, J. Network analysis, culture and the problem of agency. **American Journal of Sociology**, v. 99, n.6, p.1411-1454, 1994.
- GRANOVETTER, M. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. **The American Journal of Sociology**, v. 91, n. 3, p. 481-510, 1985.
- \_\_\_\_\_. Economic institutions as social constructions: a framework for analysis. **Acta Sociologica**, n.35, p.3-11, 1992.
- \_\_\_\_\_. Small is bountiful: labor markets and establishment size. **American Sociological Review**, v. 49, n. 3, p. 323-334, 1984.
- GULATI, R.; GAGIULO, M. Where do interorganizational networks come from? **American Journal of Sociology**, v. 104, n.5, p. 1439-1493, 1999.
- KILDUFF, M. ; TSAI, W. **Social networks and organizations**. Londres: Sage, 2003.
- SCOTT, J. Networks of corporate power: a comparative assessment. **Annual Review of Sociology**, v.17, p: 181-203, 1991.
- WILLIAMSON, O. Transaction-cost economics: the governance of contractual relations. **Journal of Law and Economics**, local?, v. 22, n. 2, p. 233-261, 1979.
- \_\_\_\_\_. **Markets and hierarchies, analysis and antitrust implications**. New York: The Free Press, 1983.
- \_\_\_\_\_. **The Economic Institutions of Capitalism**. New York: The Free Press, 1985.
- \_\_\_\_\_. **The mechanisms of governance**. Oxford: Oxford University, 1996.