

**FACULDADE DE FILOSOFIA E CIÊNCIAS HUMANAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS SOCIAIS
MESTRADO**

LUIZ FERNANDO REGINATO

**O CAPITAL SOCIAL E AS REDES DE COOPERAÇÃO:
A INFLUÊNCIA DOS FATORES SOCIAIS
NAS REDES DE COOPERAÇÃO DE SERVIÇO NO RS**

**Porto Alegre
2007**

LUIZ FERNANDO REGINATO

**O CAPITAL SOCIAL E AS REDES DE COOPERAÇÃO:
A INFLUÊNCIA DOS FATORES SOCIAIS
NAS REDES DE COOPERAÇÃO DE SERVIÇO NO RS**

Dissertação apresentada como requisito parcial para a obtenção do título de Mestre pelo Programa de Pós-Graduação em Ciências Sociais, da Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul.

Orientador: Prof. Dr. Hermílio Santos

PORTO ALEGRE

2007

LUIZ FERNANDO REGINATO

**O CAPITAL SOCIAL E AS REDES DE COOPERAÇÃO:
A INFLUÊNCIA DOS FATORES SOCIAIS
NAS REDES DE COOPERAÇÃO DE SERVIÇO NO RS**

Dissertação apresentada como requisito parcial para a obtenção do título de Mestre pelo Programa de Pós-Graduação em Ciências Sociais, da Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul.

Aprovada em 31 de agosto de 2007

BANCA EXAMINADORA

Orientador: Prof. Dr. Hermílio Santos

Prof. Dr. Léo Peixoto Rodrigues
Professor Examinador

Prof. Dr. Jorge Renato de Souza Verschoore Filho
Professor Examinador

RESUMO

O surgimento da Nova Sociologia Econômica (NSE) resgatou para a sociologia o campo do estudo e análise do mercado - relações de produção e consumo - até então sob a hegemonia das ciências econômicas. A defesa da inserção social da economia, originária das concepções de Karl Polanyi e desenvolvidas principalmente por Mark Granovetter, trouxe à tona a relevância dos fatores sociais nas questões econômicas. Ao mesmo tempo, a sociedade informacional preconizada por Manuel Castells chama a atenção para as redes entre as organizações, como novas formas de organização da produção e do trabalho, mais adaptadas a este chamado *ciberespaço*, onde o valor migra do capital tangível para o intangível. A importância atribuída a estes arranjos em rede no mundo contemporâneo parece transcender a dimensão econômica e a flexibilidade produtiva, para evidenciar uma dimensão social, resultante dos laços sociais entre os atores em rede, como elementos fundamentais para a própria sobrevivência e êxito, relacionados aos benefícios coletivos. O interesse de compreender as influências sociais nesse processo de geração econômica, através da investigação das trocas de capital social nas redes interempresariais, poderá contribuir para esclarecer alguns dos aspectos em que se fundamenta a proposição da NSE da interpolação entre o econômico e o social. Este é, em síntese, o objetivo de nossa pesquisa e estudo aqui desenvolvido numa rede do segmento de redes heterogêneas de serviço no Rio Grande do Sul, no período de 2005 até 2007.

Palavras-chave: redes de cooperação, fatores sociais, fatores econômicos.

ABSTRACT

The advent of New Economic Sociology (NES) recovered for sociology the field of the study and analysis of the universe market - relations of production and consumption - until then under the hegemony of economic sciences. The defense of the social insertion of the economy, originary of the conceptions of Karl Polanyi and developed mainly for Mark Granovetter, to emerge the relevance of the social factors in the economic questions. At the same time, the informational society preconized by Manuel Castells attracts attention for the nets among the organizations, as new forms of Organization of the production and the work, more adapted to this call cyberspace, where the value pass of the tangible capital for the intangible. The importance attributed to these arrangements in Net in the World contemporary seems to exceed the economic dimension and productive flexibility, to evidence a social dimension, resultant of the social ties among the actors in Net like basic elements for the proper survival and success, related to the collective benefits. The interest of the understand the social influences in this process of economic generation, through the inquiry of the exchanges of capital social in the interbusiness nets, will be able to contribute to clarify some of the aspects where is based the proposal of the NES of the interpolation between the economic and social. This is, in synthesis, the objective of our Research and study to be developed in a Net of the segment of heterogeneous nets of service in the Rio Grande do Sul, in the period of 2005 until 2007.

Keywords: New Economic Sociology. Sociology. Economy.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Quadro 1 – Campos de atuação: Economistas e Cientistas Sociais	23
Quadro 2 – A Sociologia Econômica e o <i>mainstream</i> econômico – uma comparação	28
Quadro 3 – Instituições e vida econômica na Sociologia e Economia nos anos 90	41
Quadro 4 – Tipologia de Redes de Empresas	61
Quadros 5 – Variáveis a serem analisadas e indicadores	78
Quadro 6 – Mapa de Análises das Entrevistas	81
Figura 1 – Mapa de Conexões – Fluxo de Trocas	88
Figura 2 – Mapa de Conexões – Arquitetura	89

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	7
2	A NOVA SOCIOLOGIA ECONÔMICA E AS RELAÇÕES SOCIAIS	10
2.1	OS GRUPOS SOCIAIS E A QUESTÃO DA RACIONALIDADE	10
2.2	A NOVA SOCIOLOGIA ECONÔMICA E A INSERÇÃO SOCIAL DA ECONOMIA	21
2.3	AS REDES COMO REPRESENTAÇÕES DA NSE.....	29
3	A SOCIEDADE INFORMACIONAL E AS REDES DE COOPERAÇÃO	49
3.1	AS ORGANIZAÇÕES EM REDE NO AMBIENTE DA COMPETIÇÃO GLOBALIZADA.....	49
3.2	CAPITAL SOCIAL E AS RELAÇÕES NAS REDES DE COOPERAÇÃO	61
3.3	OS LAÇOS SOCIAIS NOS RESULTADOS ECONÔMICOS NAS REDES DE COOPERAÇÃO	69
3.4	OBJETIVO E METODOLOGIA DA PESQUISA DE CAMPO	74
4	RESULTADOS DA PESQUISA EMPÍRICA	81
5	CONCLUSÕES	92
	REFERÊNCIAS	97
	ANEXOS	102

1 INTRODUÇÃO

O tradicional embate conceitual entre a economia e a sociologia, na interpretação dos fatos sociais e comportamento dos agentes econômicos, reacende a partir da década de 80 com o surgimento da abordagem identificada como Nova Sociologia Econômica. No bojo desta corrente está a tentativa de resgatar para a sociologia o estudo e a explicação dos fatos econômicos e de mercado, até então sob a hegemonia das Ciências Econômicas.

A Nova Sociologia Econômica ou NSE, como ficou conhecida, contrapõe-se ao enfoque funcionalista dos economistas clássicos e neoclássicos, de interpretação dos fenômenos sociais baseados, fundamentalmente, nos modelos de escolha racional e na autonomia da economia e do mercado, frente à sociedade.

Em síntese, esta nova abordagem da sociologia defende uma resposta mais significativa aos modelos da escolha racional, centrados na ação individual, aportando o conceito de submersão (*embeddedness*), do econômico pelo social, onde amplia o enfoque sobre as estruturas sociais.

Embora sociólogos clássicos, como Karl Max, Max Weber e Emile Durkheim tenham se dedicado à análise de temas econômicos e sua correspondência com os aspectos sociais, em seus inúmeros trabalhos, a grande contribuição para esta abordagem da NSE é mais contemporânea. Além da reinterpretação dos clássicos, fundamenta-se num conjunto de contribuições principais que incluem a escola substantivista da antropologia com Karl Polanyi na década de quarenta, integra a contribuição da visão institucional de Talcott Parsons e Neil Smelser escrita nos anos 50, incorpora o trabalho de Pierre Bourdieu (nos anos setenta) dos campos econômicos e consolida-se, teoricamente, com o *Handbook of Economic Sociology* de Swedberg e Smelser já em 1994.

A estes autores agrega-se a dimensão empírica da NSE nos estudos de Viviana Zelizer (1983 apud AZAMBUJA, 2006) sobre a construção social de um mercado específico, chegando ao seu maior expoente em Mark Granovetter pela sua análise e reformulação do *embeddedness* (1985). A correlação do embricamento da economia com o social como função da cultura, deve-se a Paul Di Maggio (1994), tendo a contribuição de Joseph Schumpeter (no início do século XX)

em a Teoria do Desenvolvimento Econômico como o único economista principal que manifestou interesse e contribuiu para a sociologia econômica.

A relevância dos trabalhos dos autores referidos e das conceituações teóricas da Nova Sociologia Econômica foi fundamental para que a sociologia pudesse resgatar como objeto de seu campo de estudos as questões econômicas (mercado, preços), utilizando-se de metodologias e instrumentais próprios, para a análise e interpretação dos fatos econômicos, sob a ótica da sociologia. A posição defendida pela NSE, de que os fatos econômicos não são uma função autônoma da sociedade, mas sim, parte integrante dela, como uma construção social, propicia a abertura de um campo de estudos, para analisar a relação dos atores sociais com as instituições de natureza econômica.

O presente estudo pretende aprofundar o entendimento da relevância dos fatores sociais nos resultados econômicos das organizações, por se constituir numa temática histórica e relevante para a sociologia. Para tanto, faz-se imprescindível o resgate de alguns conceitos fundamentais acerca dos grupos sociais e dos respectivos comportamentos que norteiam as escolhas dos indivíduos que os compõem.

O capítulo 'A nova sociologia econômica e as relações sociais' deste trabalho compila uma revisão do pensamento clássico acerca das motivações individuais e da lógica das associações em grupo em sua trajetória histórica, para trazer à tona os principais fundamentos do processo de cooperação e a questão da racionalidade de suas interações.

A seguir o aprofundamento dos principais conceitos da NSE introduz elementos básicos para o entendimento e realce das principais questões referentes à inserção social da economia, evidenciando os aspectos fundamentais desta temática e sua correlação com o objetivo do presente estudo.

Culminando nesta revisão literária, o estudo das redes interempresariais, notadamente as redes de cooperação, por serem estes arranjos considerados células representativas da NSE. As diferentes abordagens dos autores de referência nesta temática servem para aflorar a riqueza e a complexidade desta nova forma de organização, fruto da sociedade em rede. Esse novo *lócus* de interação dos atores sociais, na realização dos seus interesses individuais e coletivos, pode ser capaz de reproduzir a interpolação do econômico e do social, razão deste estudo.

No capítulo 'A sociedade informacional e as redes de cooperação', nossa intenção é contextualizar a rede de cooperação e os fundamentos da NSE, na realidade da sociedade informacional, que conjugou acentuadas mudanças na forma e nas relações dentro das organizações, com a expansão geométrica da tecnologia da informação. Neste ambiente da competição globalizada, as redes de cooperação são apontadas como exemplos de arranjos mais adaptados tanto para a competição, em termos econômicos, quanto para a cooperação, em termos sociais.

No ciberespaço, Pierre Levy (2003), desta sociedade em rede, o conhecimento assume a dimensão de um ativo extraordinário para a geração de valor e fator determinante para a migração do valor dos ativos tangíveis para os ativos intangíveis. Assim o estudo do capital social, enquanto fluxo de informação, conhecimento e relacionamento, vêm tangibilizar a contribuição desse processo de trocas para a inovação e geração de resultados na sociedade contemporânea.

Os laços sociais, abordados em seqüência, emprestam uma dimensão relevante para o entendimento da dinâmica social dos atores em rede e também para a compreensão de suas relações com o capital social na geração de vantagens econômicas.

2 A NOVA SOCIOLOGIA ECONÔMICA E AS RELAÇÕES SOCIAIS

Este capítulo propõe-se, primeiramente, resgatar o pensamento clássico acerca das motivações individuais e da lógica das associações em grupos, de modo a ampliar a compreensão da questão das escolhas humanas e dos objetivos que as norteiam. A partir deste entendimento, introduzimos a contribuição da NSE – Nova Sociologia Econômica – que aporta uma nova percepção do papel da economia e do mercado, entendidos como inseridos no contexto social, em oposição aos fundamentos da lógica racional e da concepção utilitarista. Iniciamos a apresentação das redes interempresariais como este *locus* representativo da NSE e razão principal do presente estudo.

2.1 OS GRUPOS SOCIAIS E A QUESTÃO DA RACIONALIDADE

Tomando como ponto de partida a teoria de Emile Durkheim da causalidade social, que define a sociologia como o estudo dos fatos sociais, somos levados a interpretar os comportamentos dos indivíduos como algo estabelecido externamente pelo constrangimento coletivo, dado que os fatos sociais, como tal, seriam considerados como determinados. Essa foi também a base da crítica recebida por esta teoria.

Na verdade, a correta interpretação do que afirmou Durkheim é de que o indivíduo está integrado na sociedade, onde existe um conjunto de regras e normas que estabelecem e harmonizam a própria coesão social, como esta definição de sociologia “como a ciência dos fatos sociais, as questões que ele põe são as da integração do indivíduo na sociedade, da existência duma ordem social, da coerência e coesão da sociedade” (apud BERNOUX, 1995, p.17).

Desta forma poderemos compreender a existência de uma consciência coletiva da sociedade, que submeteria os comportamentos dos indivíduos ao grupo, permanecendo ainda a necessidade de explicar os comportamentos dos indivíduos e/ou grupos dentro das organizações (idem).

Apesar da relevância das contribuições destes autores clássicos para a compreensão desta consciência coletiva, permanece um questionamento quanto à validade desta consciência coletiva, em relação aos interesses específicos dos indivíduos, dentro de um contexto mais restrito, como por exemplo, um grupo.

Um olhar sobre a principal finalidade dos grupos ou associações dos indivíduos em organizações, notadamente aquelas de inspiração econômica, nos revela como razão principal de sua existência, a capacidade de resolução dos seus interesses comuns, deixando de existir na medida em que não consigam realizar tal intento.

Dentro desse mesmo raciocínio, a percepção de Olson (1999) ratifica que não existiria nenhuma vantagem em se constituírem organizações se qualquer indivíduo, através de uma ação independente, pudesse lograr melhor êxito na consecução de seus interesses. Isto nos remete a relacionar a própria sobrevivência e justificativa de qualquer organização, como função de sua eficácia em viabilizar os interesses coletivos de seus membros.

No entanto, esta visão é ampliada ao reconhecermos que, embora as organizações atendam, prioritariamente, a estes interesses coletivos, também sirvam à realização de interesses puramente individualistas de seus membros, como afirma Olson (1999):

As organizações podem portanto desempenhar uma função importante quando há interesses comuns ou grupais a serem defendidos e, embora elas freqüentemente também sirvam a interesses puramente pessoais e individuais, sua função e característica básica é sua faculdade de promover interesses comuns de grupos de indivíduos (p. 19).

Surge assim uma indagação relevante, a questão da natureza das decisões: como os indivíduos se comportariam em relação às suas escolhas? Abdicariam dos interesses individuais em favor dos coletivos? Ou não renunciariam à maximização dos seus objetivos, independentemente do contexto grupal ao qual pertencem?

As Teorias Clássicas das Organizações, tanto anglo-saxônicas (Frederic Taylor) como Francesa (Henry Fayol) justificam o comportamento humano, não em sua irracionalidade e complexidade, mas sim como consequência de estruturas de trabalho mais ou menos eficazes. Para estes autores, a autonomia e o arbítrio dos indivíduos era constrangido pela estrutura formal e dos mecanismos de controle presentes na relação estabelecida entre estes e as organizações. Uma organização

assim suplantaria os comportamentos indesejáveis, canalizando os esforços individuais na direção da eficiência e produtividade.

Até aqui as explicações para o comportamento dos indivíduos num grupo social assumem diferentes conotações. Apontam desde um nobre estado de consciência social coletiva, passando pela busca racional de seus objetivos individuais, ou até mesmo de uma identidade corporativa na realização dos objetivos comuns do grupo. Na abordagem da Teoria Clássica, esta autonomia de comportamento esbarra nas restrições impostas pelas organizações.

A teoria das motivações, incentivada por estas concepções equivocadas, desembocaria na definição do *Homus Econômicus* que como tal, preconizava comportamentos humanos previsíveis e racionais, focados na realização dos seus interesses que, segundo Erhard (1995, p. 34) “respondia de maneira estereotipada às mudanças das condições físicas do seu meio ambiente procurando a maximização dos seus ganhos”.

As experiências empíricas realizadas por este autor nas fábricas da Western Electric em Hawthorne (ROETHLISBERGER, 1939 apud ERHARD, 1995), voltadas a relacionar ganhos de produtividade com a melhoria das condições ambientais foram determinantes para realçar a complexidade dos comportamentos humanos nas organizações.

Em verdade, a elevação dos desempenhos deu-se de forma independente das melhorias introduzidas no ambiente de trabalho. Isto serviu para fragilizar o conceito de *Homus Econômicus* e evidenciar a necessidade de aprofundar as pesquisas a respeito das motivações e do comportamento humano nas organizações.

Estavam colocadas as bases para uma ampliação do entendimento dos comportamentos humanos, agora revelados não mais somente como racionais, mas providos de fatores afetivos e psicológicos. Ao homem econômico viria agora acrescentar-se o Homem Social. Nessa corrente do movimento das relações humanas, encontram-se os trabalhos de Michael Crozier (1951), de Argyris (1964 e 1965), de Macgregor (1960 e 1966), de Likert (1961 e 1967) e de Bennis (1966), embasados nos postulados de Abraão Maslow (1954), (apud ERHARD, 1995).

Embora os avanços destes estudos no conhecimento da multiplicidade das motivações e da complexidade humana nas organizações tenha sido relevante para resgatar a autonomia dos indivíduos frente às suas necessidades e a natureza

imprevisível de seus comportamentos, não suportou a crítica. Os principais argumentos opostos a esta corrente humanística foram de que estas teorizações, carregadas de um viés predominantemente psicológico, não teriam sido suficientemente consistentes para explicar a relação dos indivíduos com as estruturas, nem tampouco suplantar o enfoque tayloriano.

A necessidade de encontrar explicações mais convincentes para o comportamento dos atores sociais, implicou em abdicar das premissas do modelo clássico da racionalidade, tanto quanto da racionalidade subjetiva da escola das relações humanas como explicações suficientes. Esta busca possibilitou o desenvolvimento de um modelo mais realista: o da racionalidade limitada e realista para explicar as escolhas humanas. Embora muitos autores tenham abordado esta questão do novo enfoque da racionalidade limitada, coube a Herbert Simon (1957 apud ERHARD, 1995), o mérito de estabelecer as novas bases da crítica ao modelo onisciente dessa racionalidade objetiva.

O modelo de Simon baseava-se em três importantes premissas, que questionavam o modelo anterior ao afirmar que:

- 1) Um decisor não possui todas as informações que necessita para otimizar suas decisões, e tampouco teria uma capacidade ilimitada para interpretá-las, compreendê-las e relacioná-las objetivamente;
- 2) Este mesmo decisor deveria ter uma clareza inquestionável de suas preferências, dadas como estáveis, coerentes e hierarquizadas;
- 3) Por fim, deveria ser capaz de promover um “raciocínio sinóptico”, (ERHARD, FRIEDBERG 1995), capaz de examinar comparativamente todas as possibilidades simultaneamente, para otimizar suas opções em função de suas preferências.

Para ilustrar mais as convicções de Simon, Erhard argumenta, “nenhum decisor é capaz de otimizar suas soluções, dado a complexidade dos processos mentais implicados (...) Em vez do raciocínio sinóptico postulado pelo modelo da racionalidade onisciente, o decisor desenvolve um raciocínio seqüencial” (1995, p. 45).

Sendo assim, e apoiado nestas premissas, os indivíduos partiriam de uma idéia imprecisa do que seria uma solução aceitável, escolhendo, a partir das opções apresentadas, aquela que corresponda a essa idéia. Para Simon, nos seus próprios

termos, o decisor não otimiza nem maximiza, contenta-se com uma solução satisfatória (ERHARD, 1995). Abria-se um caminho para a compreensão das escolhas dos indivíduos levando-se em consideração os seus interesses, mas também os constrangimentos e oportunidades oferecidas no seu contexto de ação.

Uma destas explicações foi desenvolvida por Boudon (1986 apud ERHARD, 1995) ao definir estes comportamentos como derivados de um *efeito de posição* (posição que o decisor ocupa num determinado contexto de ação) e do *efeito de disposição*, consideradas as disposições mentais, cognitivas e afetivas construídas nas suas experiências de socialização passadas.

Numa outra perspectiva, a teoria da escolha racional fundamenta-se na ótica de que a vida social não poderia ser explicada por meio de modelos de ação individual racional, como aponta Outhwaite e Bottomore (1996) no dicionário do Pensamento Social do século XX,

O pressuposto da racionalidade individual não implica a racionalidade do comportamento coletivo. Em primeiro lugar, Arrow (1951) demonstrou que preferências individuais não podem ser normalmente agregadas em uma estrutura de preferência coletiva bem definida. Neste caso, não pode haver nenhum resultado do qual seja possível dizer que maximiza preferências coletivas. Em segundo lugar, o comportamento coletivo implica na interação estratégica de indivíduos racionais (p. 253).

Como ilustrações, ainda baseadas nestes autores, são citados dois exemplos clássicos: o “dilema do prisioneiro” e o problema do *free rider* (*carona*). No primeiro caso, dois prisioneiros isoladamente são interrogados por um crime que juntos cometeram. Cada qual, por desconhecer as possíveis ações do outro, agirá no sentido de evitar o pior resultado para si, e com isto não conseguirão coletivamente obter o melhor resultado. No segundo caso, *free rider*, aborda o comportamento dos indivíduos e sua contribuição para a provisão de um bem coletivo. Se não houver algum mecanismo eficaz para garantir sua efetiva participação nos custos, ele somente usufruirá dos benefícios de um bem coletivo, sem incorrer nos custos de sua provisão. Conforme Olson “se existirem *free riders* em excesso, o bem coletivo não poderá ser absolutamente alcançado” (1995 apud OUTHWAITE e BOTTOMORE, p. 253).

As tentativas de esclarecer as razões e motivações dos comportamentos dos indivíduos agregaram até aqui as correntes do pensamento da Teoria da Causalidade Social, a Teoria Clássica, o *Homus economicus*, a corrente das

relações Humanas e o Modelo da Racionalidade Limitada. A estas contribuições incorporamos a percepção do *Homus Sociológicus*, principalmente através do pensamento de Bernoux (1995)

As concepções de Bernoux (1995) contextualizam a ação dos indivíduos, como afirma: “a ação do indivíduo não pode ser pensada fora do seu contexto social “[...]” o conceito de motivação só é aceitável na condição de ser situado entre os determinantes individuais e a situação social, a organização ou a empresa” (p. 24). Ao desenvolver o conceito de “lógica do ator”, Bernoux se propõe a aprofundar estas afirmações.

Para Bernoux, o comportamento dos indivíduos está relacionado aos seus interesses, mas também às condições estabelecidas pelo meio no qual se insere, seja um grupo, ou mesmo uma organização, como aponta:

As lógicas do ator podem elas próprias ser influenciadas pela mudança do meio (os assalariados podem preferir ganhar menos dinheiro e reduzir o horário de trabalho, as relações de poder no trabalho quotidiano podem ser modificadas pelo estilo das novas gerações, etc..), pelo sistema sócio-político (...) por uma nova lei (1995, p. 27).

Conforme argumenta o autor, as mudanças que teriam interesse para a sociologia como a mudança tecnológica, por exemplo, somente terão relevância na medida em que modificarem a organização, influenciarem as relações de poder, as lógicas do ator e as normas de comportamento (p. 28). Três principais explicações sociológicas, ou três tipos de “*homus sociologicus*” são ainda citados por Bernoux, para explicar os comportamentos e as escolhas dos indivíduos, que são: o determinismo individual, o realismo totalitário e o ‘interaccionismo’ (modelo interacionista).

No primeiro caso, “o comportamento deve explicar-se a partir de variáveis que caracterizam o meio do indivíduo”, isto é o próprio indivíduo (BERNOUX, 2005). Podemos compreender que as predisposições do indivíduo para um determinado comportamento estariam relacionadas com sua origem familiar, meio social, escolar, etc. Por esta lógica, a explicação das causas da delinqüência estaria diretamente relacionada a estes determinismos históricos, sendo que “o indivíduo é considerado como mais ou menos determinado por certos atos” (idem, p. 28).

No realismo totalitário, o raciocínio é análogo, mas de uma amplitude macro estrutural, onde os comportamentos dos indivíduos são produtos das estruturas

sociais que caracterizam as sociedades em sua totalidade (BERNOUX, 1985, p. 28). Assim o modelo capitalista implicaria que as empresas capitalistas convivessem com o conflito social, considerado inevitável, dado ao antagonismo das classes sociais em seu interior, remetendo-nos à concepção marxista do conflito de classes e de estruturas sócio-econômicas.

Já o modelo interacionista integra as abordagens anteriores, relativizando o determinismo, reconhecendo alguma autonomia para os interesses individuais, mas considerando também as restrições do ambiente na influência das escolhas e decisões dos atores. Como diz o autor:

Os comportamentos são interpretados como ações empreendidas tendo em vista certos fins. Aqui se sublinha o fato de que os comportamentos sociais são um fenômeno de atores que agem intencionalmente tendo em vista fins escolhidos por eles aplicando estratégias para atingi-los. Tendo em conta os recursos, são os indivíduos que se atribuem seus objetivos (p. 29).

Embora esta teoria interacionista tenha se aproximado do entendimento para os comportamentos e as escolhas individuais, evidentemente não foi suficiente, oportunizando que outros estudos se incorporassem nesta busca.

Alguns pontos aparecem como convergentes nas interpretações sobre as escolhas humanas abordadas até este ponto, como lógica calculista e racional, a racionalidade limitada e a teoria interacionista: todas são razoavelmente pragmáticas, de uma aparente relação lógica entre interesses dos indivíduos com as restrições que lhes são impostas.

Existirão ações de reciprocidade que não se orientem, prioritariamente, por uma lógica puramente econômica e que não visem apenas à resolução de necessidades individuais, como transações de curto prazo? Estes questionamentos foram tratados pelas contribuições que visaram tentar entender o papel dos sentimentos, das emoções, e das relações sociais nestas escolhas, objetivando preencher a lacuna entre o comportamento de natureza econômica e o comportamento dos indivíduos e suas relações em sociedade.

A contribuição de Mauss (1974), no seu clássico “Ensaio sobre a dádiva” aborda esta temática, introduzindo um elemento importante para ampliar o entendimento da natureza e da dimensão das relações de troca entre os grupos sociais: a reciprocidade.

Em todas as sociedades e em todas as civilizações os indivíduos efetuaram trocas de bens, como parte integrante da vida social. Essa reciprocidade nos atos sociais estabelecia uma obrigatoriedade e uma continuidade nos relacionamentos, movimentando a dinâmica social.

As oferendas, casamentos, cortesias, inclusive mulheres, entre outras formas, constituíram-se nos elementos simbólicos de valor econômico, mas principalmente de valor social. Segundo Mendras (2004, p. 262), entre os dois extremos, o casamento e a venda, há todas as formas de troca que misturam intimamente, de modo indissociável, o aspecto “econômico” e o aspecto social.

Na visão de Mendras (2004, p. 263), a modernização da sociedade implicaria numa perda destas interações sociais, pois “à medida que nossa sociedade racionaliza-se”, especifica-se, especializa-se, a atividade econômica tende a se autonomizar em relação aos demais aspectos da vida social. Mas resta ainda uma quantidade de ocasiões em que há uma estreita mistura da troca econômica e da troca social (p. 263). Mas o ponto central destas concepções é poder perceber que relações entre os indivíduos, num determinado grupo, não são construídas, nem sustentadas unicamente por motivos objetivos, racionais e econômicos.

A análise antropológica de Malinowski (1963) junto aos nativos das Ilhas Trobriands descreve um sistema de trocas extremamente desenvolvido, denominado *Kula*, entre as tribos, como também registra a troca de presentes denominados *mwali* e *sulava*, que eram trocados alternadamente entre os nativos. Aquele que levasse *mwali* receberia *sulava* e assim, sucessivamente, estabelecendo um ciclo de relacionamentos e obrigações. Segundo o autor, “esta troca puramente suntuosa, desprovida de qualquer base econômica, é ritualizada em uma festa perpétua” (idem, p. 265).

Isto não significa afirmar que os bens trocados eram desprovidos de valor econômico. A troca econômica se fazia ao mesmo tempo, uma vez que os bens trocados eram de duas naturezas: os bens mais nobres, portanto mais dignos e suntuosos, e os bens mais úteis, as mercadorias econômicas. As trocas dos bens nobres, corresponderiam a uma dádiva, uma vez que não implicaria para seu recebedor, uma reciprocidade em igualar ou mesmo superar a grandiosidade do bem recebido. Já as trocas entre mercadorias econômicas, implicavam numa negociação acirrada, na tentativa de igualar o valor dos bens trocados.

Outro tipo de troca entre os índios *Kwakiutl*, no Canadá, denominava-se *Potlach* e estabelecia um processo de trocas onde o valor de um bem doado deveria ser superado pelo valor do bem recebido. Estes processos de trocas citados eram de características bastante diferenciadas, “A *Kula* era um jogo suntuário, e o *Potlach* é um jogo agressivo e dominador” (ibidem, p. 266).

Pelos registros apresentados, poderemos considerar uma natureza não econômica, dentro das transações econômicas, caracterizadas pelo interesse na preservação do social. Um forte sentido de manutenção das relações, do valor ao status, mas também dos laços sociais. Um conjunto de regras e rituais encarregados de sustentar e regular as reciprocidades, as obrigações coletivas capazes de submeter as dinâmicas de natureza puramente econômicas, constringendo-as em função da valorização das relações sociais. Estas trocas simétricas revelariam a importância da vida social através da questão da reciprocidade.

Um outro olhar sobre os comportamentos individuais é o conceito de clientelas econômicas, aprofundando as relações nas feiras e mercados de venda e troca de mercadorias. Desde a antiguidade, até nossos dias, as feiras ou mercado, suplantam os motivos econômicos, consistindo em paralelo um ambiente social onde informações, relações, encontros, diversões, fazem parte integrante do contexto.

Estas feiras podem ser analisadas sob vários prismas. Poderemos entendê-las como economistas, traduzindo-as como um lugar de mercado perfeito, onde estariam em jogo somente a oferta e demanda. No entanto, como cita Mendras (2004), estes mercados transcenderiam a dimensão de apenas lugar de trocas materiais:

[...] Esse sistema de clientela tem numerosas vantagens. Em primeiro lugar, cria vínculos sociais entre parceiros e permite escapar ao anonimato das transações puramente comerciais em uma imensa praça de mercado [...] a pura racionalidade econômica vem juntar-se a uma racionalidade social (p. 269).

O estudo da racionalidade e da reciprocidade nos ajudam a entender um pouco melhor as razões e os fatores que condicionam as escolhas individuais e as relações sociais e econômicas nos grupos sociais. Resta-nos ainda compreender melhor os comportamentos de cooperação.

A cooperação tem importância particular para as ciências sociais na medida em que os agentes em cooperação não são capazes de monitorar as ações uns dos

outros, sem esforço. Esta forma de perceber significa conceber a cooperação como uma relação mais simétrica, sem constrangimentos e ou submissões, como cita Outhwaite e Bottomore, (2004, p. 119):

Quando uma ação necessária por parte de pelo menos um dos envolvidos não se encontra sob o controle imediato do outro envolvido [...] sob essa definição, uma situação em que dois agentes cooperam envolve necessariamente pelo menos um deles dependendo do outro. [...] A partir daí, a cooperação torna-se ao mesmo tempo frágil e objeto de uma tomada de decisão incerta, em particular para a parte dependente [...] nesse ponto a cooperação aproxima-se mais da noção de confiança que representa um ingrediente destacado, mas pouco estudado, da interação social (WILLIAMS, 1988 p. 5).

A teoria dos jogos também serve como referencial para abordar a questão da cooperação, introduzindo a questão dos resultados advindos de um processo de negociação entre dois indivíduos, com maior ou menor cooperação. Defende esta teoria que estes comportamentos, num processo de negociação, podem gerar resultados de soma positiva ou de soma negativa. Na primeira situação, caso ambos tenham obtido resultados positivos, serão ambos vencedores, significando dizer que a cooperação superou a competição e que o interesse coletivo esteve acima do individual. Nas outras possibilidades, de soma zero, sempre existirá um ganhador e um perdedor, evidenciando que a busca de vantagens individuais, típica da competição, norteou os comportamentos.

Um outro ângulo na questão da cooperação é introduzido no trabalho de Gray e Wood (1991) que definem a colaboração como,

um processo através do qual diferentes partes, vendo diferentes aspectos de um problema, podem construtivamente, explorar suas diferenças e procurar visões limitadas [...] Colaboração ocorre quando um grupo de "autonomous stakeholders" com domínio de um problema se envolvem em um processo interativo, usando divisões de papéis, normas e estruturas, para agir ou decidir questões relacionadas ao problema (apud OLAVE e AMATO NETO, 2005 p. 68).

Outras teorias tratam de explicar a cooperação, como a teoria de Olson e Robert D. Putnam (1965). O primeiro autor relaciona a cooperação em prol do bem comum condicionada à realização dos objetivos individuais, confrontando a teoria das classes sociais de Karl Max e a lógica da teoria dos grupos sociais.

Conforme Olson, os indivíduos em um grupo, com seus interesses específicos e diversos, lutariam para ver prevalecer seus objetivos, devendo haver

um fator de coerção para que abdicassem em favor do coletivo. Para ele, num grupo de empresários, trabalhadores e consumidores, tanto o primeiro não abriria mão de seus lucros, os trabalhadores de salários mais altos, como o cliente de produtos com preços mais vantajosos.

Como cita textualmente Olson (1999):

Mesmo que os membros de um grande grupo almejem racionalmente uma maximização do seu bem-estar pessoal, eles *não* agirão para atingir seus objetivos comuns ou grupais a menos que haja alguma coerção para forçá-los a tanto , ou a menos que algum incentivo à parte, diferente da realização do objetivo comum ou grupal, seja oferecido aos membros do grupo individualmente com a condição de que eles ajudem a arcar com os custos e ônus envolvidos na consecução desses objetivos grupais (p.14-15).

Putnam (1996) trata a cooperação numa dimensão política da relação das pessoas com as instituições. Para o autor existe uma relação direta entre o grau de engajamento cívico das populações com a eficácia das instituições públicas democráticas, quando diz que “as instituições públicas democráticas funcionam melhor onde há alto nível de engajamento cívico, onde a população participe através de representações sociais locais (cooperação entre todas as instituições)” (apud OLAVE e AMATO, 2005, p.71).

No entanto, esse engajamento cívico, segundo Putnam, é precedido de relações de confiança, instaladas num contexto social que alimenta estas relações, como afirma: “Até mesmo as transações que aparentemente visam ao interesse próprio assumem um caráter diferente quando inseridas num contexto social que promove a confiança mútua” (PUTNAM, 1996, p.103).

A questão do “oportunismo” não foi desconsiderada por Putnam (1996) quando trata desse engajamento cívico ao citar que

As relações de confiança permitem à comunidade cívica superar mais facilmente o que os economistas chamam de “oportunismo” no qual os interesses comuns não prevalecem porque o indivíduo, por desconfiança, prefere agir isoladamente e não coletivamente (p.103).

Para Putnam essa confiança em sistemas modernos e complexos derivaria de duas fontes conexas que são: as regras de reciprocidade e os sistemas de participação cívica (p.181).

Por analogia, poderemos considerar que o mesmo será válido, quando se tratar de grupos, associações ou organizações, onde a aderência a valores e ao comprometimento coletivo, igualmente contribuiria para a eficácia destas instituições.

Fica evidente a presença de constrangimentos externos ao comportamento individualista e racional, sob a forma de ritos culturais ou regras sociais, que influenciam comportamentos de cooperação e da associação. Igualmente se pode perceber uma outra natureza das relações, cujo teor transcende aos objetivos econômicos, ampliando sua natureza e dimensão em relações sociais autênticas. A conclusão que podemos chegar é de que as restrições ao comportamento são frutos dos constrangimentos de sua própria sociedade, de sua cultura e dos relacionamentos entre os atores, caracterizando o contexto social em que estão imersos.

A cooperação dentro deste enfoque não representa uma renúncia irracional a maiores ganhos individuais, ou um inesperado espírito altruísta, em prol do conjunto, mas sim uma lógica de investimento nas relações sociais garantidoras de pertencimento no grupo social e no potencial de ganhos futuros.

2.2 A NOVA SOCIOLOGIA ECONÔMICA E A INSERÇÃO SOCIAL DA ECONOMIA

Ampliando o entendimento da relação entre a sociologia e a economia na interpretação do mercado e sociedade, recorreremos a duas principais abordagens na definição do que seja mercado: mercado como teoria do equilíbrio geral e do bem estar econômico e seu contraponto: mercado como estrutura social.

A teoria do equilíbrio geral e do bem-estar econômico apóia-se no conhecimento do mercado como mecanismo de formação dos preços e de alocação de recursos, responsável pelo desenvolvimento da sociedade. Sua aderência ao conceito de mercado autônomo e à racionalidade dos agentes é evidente, pregando que o comportamento dos atores é inteiramente previsível, como meros autômatos de uma realidade que lhes é dada e sobre a qual não necessitam interpretar,

Como assinala Shackle, (1967,1991, p. 4)

O edifício conceitual apoiado no princípio de que cada agente atua apenas baseado no auto-interesse atinge seu maior grau de elegância e precisão na teoria do equilíbrio geral, na qual o comportamento dos atores se torna inteiramente previsível e o objetivo básico de sua concepção econômica é a 'demonstração das implicações lógicas de dados, gostos ou necessidades, combinadas com o conhecimento perfeito e confrontados com a escassez e a mobilidade dos recursos' (apud ABRAMOVAY, 2004)

Ou ainda segundo Sapir (2000 apud ABRAMOVAY, 2004), quando invoca a auto-suficiência dos mercados:

a teoria do equilíbrio geral postula a existência de mercados que cobrem todas as possibilidades de transação, no presente e no futuro, a prazo ou à vista [...] funde a decisão e a ação dos indivíduos, permitindo então o surgimento de uma verdadeira *mecânica das ciências sociais*. O mercado e a concorrência tornam-se assim fenômenos a-sociais: a concorrência é um estado do equilíbrio e não um processo.

A hegemonia das ciências econômicas, no trato das questões econômicas de mercado e repercussões na sociedade, ameaçava abarcar a sua própria ordem o conjunto das ciências sociais. O influente economista Gary Becker cita, textualmente:

a abordagem econômica é global, aplicável a todo o comportamento humano, envolva ele preços de mercado ou preços sombra imputados, decisões repetidas ou pouco freqüentes, decisões maiores ou menores, fins emocionais ou mecânicos, pessoas ricas ou pobres... (1976 apud ABRAMOVAY, 2004).

Estas percepções contribuíram para a divisão do trabalho que, em grande parte do século XX, estabeleceu um divisor de águas nos campos de atuação da economia e sociologia. O quadro seguinte se propõe oferecer uma percepção dessa divisão, onde as questões propriamente relacionadas à produção, distribuição, consumo e investimentos, ou seja, a economia e sua dinâmica seriam atribuições exclusivas dos economistas. Aos sociólogos restariam as questões de natureza cultural e social, ficando evidente a preocupação com o apartamento destes dois campos.

Quadro 1 – Campos de atuação: Economistas e Cientistas Sociais

Economistas	Cientistas sociais
<ul style="list-style-type: none"> • Estudo dos: <ul style="list-style-type: none"> - mercados - dinheiro - bolsas de valores - investimentos API - grupos empresariais 	<ul style="list-style-type: none"> • Estudos dos: <ul style="list-style-type: none"> - juventude - cidades - eleições - partidos políticos - contratos - sociedades tradicionais

Fonte: Baseado em Abramovay (2004)

A construção desse ideário do mercado autônomo tem origem na “ideologia econômica”, preconizada por Louis Dumont (1986) a partir de seus estudos na Índia, ao propor a substituição das categorias *comunidade, hierarquia e dependência*, que predominavam a organização social, por outras três categorias como *indivíduo, igualdade e autonomia*. Isto possibilitou a Adam Smith o fundamento moral para que ele pudesse se constituir como fundador da economia como ciência autônoma.

A esfera econômica é o domínio particular no qual há boas razões para soltar as rédeas à paixão predominante, o egoísmo, sob a forma de interesse egoísta. Globalmente Adam Smith diferenciou a ação econômica no interior da ação humana em geral como o tipo particular que escapa à moralidade sem ser submetida à moral num sentido mais amplo (DUMONT, 1986 citado por ABRAMOVAY, 2004, p. 40).

Outros importantes pensadores incorporaram-se nestas contribuições para sedimentar estas construções sustentadoras da teoria do equilíbrio geral, mas a posição de John Stuart Mill foi determinante, ao evidenciar a preferência humana por maiores ganhos como elemento intrínseco de sua própria natureza, emprestando um caráter operacional aos fundamentos existentes.

De acordo com o que postulava Mill “a economia é uma ciência *separada* e que emprega um método de natureza dedutiva, baseado num postulado psicológico básico segundo o qual os homens preferem uma quantidade de riqueza maior a uma menor” (ABRAMOVAY, 2004).

Ou como ratifica John Neville Keynes (1890), um dos maiores expoentes da economia clássica:

outros motivos além do desejo de riqueza operam em várias ocasiões, determinando as atividades econômicas do homem. Eles devem, entretanto, ser negligenciados [...] uma vez que sua influência é irregular, incerta e caprichosa ([1890]1999 apud ABRAMOVAY, 2004, p. 41).

Embora muitos economistas tenham relativizado de alguma forma estas concepções, em sua maioria admitiam o princípio da preferência de maior riqueza, sobrepondo-se a outros fatores.

Essa hegemonia da economia despertou antagonismo entre os pesquisadores das ciências sociais, que mergulharam numa releitura dos clássicos das ciências sociais como Max Weber, Simmel e, posteriormente Polanyi ao se proporem estudar a institucionalização dos mercados e os dados da realidade econômica como *confiança, informação e escolha*.

Como consequência, lançavam-se as bases de um estudo do mercado sob o ângulo de *estruturas sociais* que levaria em consideração um complexo conjunto de relações, que iria desde a consideração da subjetividade dos agentes econômicos, passando pelas várias formas de coordenação, das representações mentais responsáveis e as relações destas derivadas, às questões relativas à confiança, à negociação, ao cumprimento dos contratos e os respectivos direitos.

A racionalidade dos atores poderia até ser reconhecida como presente nas transações entre os atores econômicos, mas não como condição suficiente para explicar o composto de interações acima descrito.

A compreensão da sociedade, não mais como uma totalidade, como concebeu E. Durkheim, mas sim como um conjunto de campos que se inter-relacionam, foi uma importante contribuição de Bourdieu (2001), que alterou o enfoque predominante do mercado, entendido como um espaço determinado pelas trocas econômicas, constituído de indivíduos atomizados e munidos de uma lógica predominantemente racional.

Segundo o autor, os principais campos que constituiriam a sociedade seriam: o campo econômico, o campo artístico, o campo científico, o campo político, o campo literário, o campo esportivo, dentre outros.

Cada um destes campos compreenderia um conjunto de agentes sociais que disputariam o acesso a bens e privilégios dentro do mesmo, configurando um campo de forças que responderia pela própria dinâmica interna e de relacionamento do campo com os demais. Estas disputas, próprias de uma relação concorrencial, não

se daria em igualdade de condições, uma vez que o montante de capital apropriado pelos agentes, os distinguiria.

O campo é assim compreendido como um espaço de possibilidades, onde a influência dos agentes é determinada pelo peso que detêm na estrutura, em função de seus capitais, e não só pelas suas intervenções. Para Bourdieu, as relações dentro do campo são frutos do contexto do próprio campo, das disputas internas, das escolhas e capacidades diferenciadas dos atores.

Para melhor compreensão desta dinâmica, recorreremos ao entendimento do conceito de espaço social de Bourdieu. Segundo este autor o espaço social pode ser considerado como:

[...] forma de um espaço (a várias dimensões) construído na base de princípios de diferenciação ou de distribuição constituídos pelo conjunto das propriedades que atuam no universo social considerado, quer dizer, apropriadas a conferir, ao detentor delas, a força ou poder neste universo. Os agentes e grupos de agentes são assim definidos pelas suas *posições relativas* neste espaço (2001, p. 133).

Ao introduzir o conceito de *habitus*, Bourdieu (2001) se contrapõe firmemente ao conceito de *homo economicus*, oriundo da ortodoxia econômica. Propõe um rompimento com a filosofia cartesiana que restringe as variáveis e escolha em limitadas pela consciência ou determinação por causas ou determinação por razões. O mesmo é válido para a relação entre o individualismo dito metodológico e o holismo. De outra forma, se opõe à dualidade individualismo ou o liberalismo, por considerar o indivíduo como última unidade elementar autônoma, e o coletivismo ou socialismo, visto como concedendo a primazia ao coletivo.

A teoria do *habitus* de Bourdieu teve grande contribuição para a ampliação das críticas à racionalidade e a dimensão puramente econômica da ação dos agentes, contribuindo com fundamentos importantes para a Sociologia Econômica. Como cita o autor: “[...] a noção de *habitus* exprime, sobretudo a recusa a toda uma série de alternativas nas quais a ciência social se encerrou, a da consciência (ou do sujeito) e do inconsciente, a do finalismo e do mecanicismo, etc.” (2001 p. 60).

O agente social, na medida em que é dotado de um *habitus*, é um individual coletivo ou um coletivo individualizado, pelo fato da incorporação. O individual, o subjetivo, é social, coletivo. O *habitus* é subjetividade socializada, transcendental histórico, cujas categorias de percepção e de apreciação (os sistemas de preferência) são o produto da história coletiva e individual (BOURDIEU, 2005, p. 47).

Nessa mesma linha de crítica, o trabalho de Polanyi (1980) recorre a dois princípios de comportamento não associados basicamente à economia que são: a reciprocidade e a distribuição. Os estudos das sociedades primitivas, como os Ilhéus Trobriand da Melanésia ocidental, foram determinantes para a conclusão de Polanyi de que os princípios do equilíbrio do processo de produção e distribuição de bens estariam subjacentes a comportamentos de reciprocidade e redistribuição. Por redistribuição, poderemos compreender os comportamentos de concentração e distribuição da produção para desfrute coletivo dos ilhéus e de seus convidados em eventos coletivos. A reciprocidade estaria relacionada aos compromissos de efetivar trocas entre os indivíduos, preservando a interdependência. A reciprocidade e a redistribuição seriam capazes de assegurar o funcionamento do sistema econômico sem ajuda de registros escritos e de uma complexa administração, porque a organização destas sociedades cumpriria os padrões de simetria e de centralidade.

Duas interpretações do trabalho do autor podem ser efetivadas neste momento: as regras da sociedade influenciariam os comportamentos, funcionando como instituições que dariam credibilidade e avaliação aos processos de trocas e de entregas, e a reciprocidade, reforçando os relacionamentos a longo prazo e o respectivo comprometimento. Tudo isto se assentando sob uma base de confiança.

Polanyi (1980) deixa bastante claro no seu trabalho que não havia um sistema econômico separado da sociedade, seja em condições tribais, feudais ou mercantis. Para ele, a sociedade do século dezenove revelou-se como um ponto de partida para uma significativa mudança, na qual a atividade econômica seria isolada da sociedade e teria, portanto, motivação econômica distinta. Ao criticar esta autonomia e independência da economia, diz o autor:

em última instância, é por isto que o controle do sistema econômico pelo mercado é de conseqüência fundamental para toda a organização da sociedade: significa, nada menos, dirigir a sociedade como se fosse um acessório do mercado. A invés da economia estar embutida nas relações sociais, são as relações sociais que estão embutidas no sistema econômico.

Defende que a sociedade estabeleça as regras pelas quais o sistema econômico de mercado deve se comportar, quando afirma:

A sociedade tem que ser modelada de maneira tal a permitir que o sistema funcione de acordo com suas próprias leis. Este é o significado da afirmação familiar de que uma economia de mercado só pode funcionar numa sociedade de mercado (POLANYI, 1980).

Polanyi assume a vanguarda do referencial teórico da NSE, numa posição *substancialista*, em oposição à *formalista* na investigação da vida econômica. Defendia que os fenômenos econômicos estavam submersos (*embeddedness*) pelo todo social do qual fazem parte, rejeitando a autonomia do mercado, a qual considerava uma utopia (LOPES JR, 2002).

Como já foi examinado, rejeitando tanto a autonomização do econômico, como também a existência desse mercado auto-regulável, é que Polanyi assentou o caminho teórico para a afirmação da inseparabilidade entre o econômico e o social com sua formulação de “inserção social da economia”. Para ele, a economia pré-industrial era imersa nas instituições e tradições sociais em geral, sendo regida pela reciprocidade e redistribuição.

A noção de *inserção social da economia* motivou a retomada por parte da sociologia dos temas econômicos, originando a corrente chamada Nova Sociologia Econômica (NSE), cujos principais representantes contemporâneos são Granovetter (1985) e Richard Swedberg, que com Smelser (1994), consolidaram estes pensamentos na obra referência *Handbook of Economic Sociology*.

A sociologia econômica surge assim para adotar a perspectiva sociológica na análise dos fenômenos econômicos, ou melhor, para adotar um referencial de análise pertencente à sociologia na interpretação dos fenômenos de mercado. Segundo os autores referência nessa área, “A Sociologia Econômica seria a aplicação de estruturas de referência, variáveis e modelos explicativos da Sociologia ao vasto campo de atividades ligadas à produção, distribuição, troca e consumo de bens e serviços escassos” (SMELSER e SWEDBERG, 1994 apud LOPES JR, p.42).

Estes autores, com o objetivo didático de estabelecer as bases da Nova Sociologia Econômica, como uma nova teoria de oposição à dimensão utilitarista da economia, e visando melhor explicar como o comportamento individual e as instituições são influenciados pelas relações sociais, estabeleceram um estudo comparativo entre os pressupostos da NSE e o *mainstream* econômico (vertente de pensamento dominante na economia). O quadro a seguir visa estabelecer esta comparação entre a Sociologia econômica e o *mainstream* econômico, considerado

como os pressupostos vigentes na economia da época, deixando mais evidente as diferenciações entre as duas correntes e realçando os fundamentos em que se apóia a NSE.

Quadro 2 – A Sociologia Econômica e o *mainstream* econômico – uma comparação

	Sociologia econômica	Mainstream econômico
Conceito de ator	- O ator é influenciado por outros atores e integra grupos e sociedade	- O ator não é influenciado por outros atores (“individualismo metodológico”).
Ação econômica	- Diferentes tipos de ação econômica são mobilizados pelos atores, incluindo a ação racional; a racionalidade é uma <i>Variável</i> .	- Todas as ações econômicas são apreendidas como sendo racionais; a racionalidade como <i>pressuposto</i> .
Constrangimentos sobre a Ação	- As ações econômicas são constrangidas pela escassez de recursos, pela estrutura social e pela atribuição de sentidos.	- As ações econômicas são constrangidas pelas preferências e pela escassez de recursos, incluindo a tecnologia.
Relação Economia/Sociedade	- A Economia é apreendida como uma parte da sociedade; a sociedade é sempre uma referência básica.	- O mercado e a Economia são as referências básicas; a sociedade é tomada como um “dado”.
Objetivo do método de análise usado	- Descrição e explicação; raramente predição.	- predição e explicação; raramente descrição.
Métodos usados	- Os mais diferentes métodos são usados, incluindo o histórico comparativo.	- Método formal, especialmente modelos matematicamente construídos.
Tradição intelectual	Marx-Weber-Durkheim-Polanyi-Parsons/Smelser; os clássicos são constantemente reinterpretados e tomados como referências.	- Smith- Ricardo-Mill-Marshall-Keynes-Samuelson; os clássicos pertencem ao passado.

Fonte: Smelser e Swedberg, 1994, p.4.

As afirmações de Polanyi de que a modernidade influiria nesta autonomização do mercado ou da economia da sociedade foram contestadas por Granovetter (1985) ao referir-se a esta mesma questão entre modernidade e

autonomia do econômico diante do social, afirmando que nas sociedades primitivas o econômico não tinha este grau de socialização, nem que a modernidade seria responsável por esta proporção de autonomia à economia.

Na visão destes autores, referência para a NSE, “a racionalidade propriamente formal”, ou seja, baseada exclusivamente num cálculo de meio e fins - a busca da “eficiência”, “qualidade”, “competitividade”, como meios visando o fim da “sobrevivência no mercado”, por exemplo - é apenas parte da história que se pode contar, ao falar da ordem econômica e de suas instituições no mundo contemporâneo (SEWDBERG E GRANOVETTER, 1992 apud KIRSCHNER e MONTEIRO, 2002, p. 83).

2.3 AS REDES COMO REPRESENTAÇÕES DA NSE

Para dar conta da abordagem de “inserção social da Economia” cunhada por Polanyi, Granovetter apóia sua argumentação no conceito de redes sociais, visando superar o dilema das concepções “sub-socializadas” ou “formalistas” X “substantivistas” ou “sobre-socializadas” de ator, em que se baseavam as teorias sociais de cunho estruturalistas e/ou funcionalistas (GRANOVETTER, 1985, p. 84).

A abordagem sub-socializada, atomizada ou reduzida, relacionada à tradição utilitária que inclui as economias clássica e neoclássica, defende o comportamento dos indivíduos como tipicamente racional e focado na maximização dos próprios interesses, sendo afetado minimamente por relações sociais. Em contrapartida, economistas reformistas defendem a idéia de inclusão, ou seja, de que os comportamentos individuais, como instituições, são fundamentalmente constrangidos por relações sociais contínuas, caracterizando a abordagem sobre-socializada da questão.

Se a visão utilitarista, ou sub-socializada, já foi alvo de inúmeros questionamentos no decorrer deste estudo, o argumento da sobre-socialização igualmente não ficou impune.

A vulnerabilidade da teoria sociológica para estabelecer consistente relação entre as interações microssociais aos fenômenos macrossociais foi eficazmente substituída pelo conceito de redes interpessoais. Segundo o autor as relações entre

os indivíduos dar-se-ia por laços fortes ou laços fracos, que seriam determinantes para a amplitude ou a restrição destas redes sociais, como afirma: “Uma ponte, em sentido absoluto, é um ponto local de grau infinito [...] só os laços fracos podem constituir estas pontes locais” (GRANOVETTER, [1973] 2001 apud KIRSCHNER 2002, p. 84).

Por laços fortes depreendem-se relacionamentos diretos e intensos entre as partes, restritos a esta dimensão. Se por um lado favorecem os elos e as relações de troca, por outro reduzem o aporte de informações, conhecimentos e relacionamentos. Por outro lado, laços fracos caracterizam elos entre os atores sociais, que, por estarem abertos à dimensão externa, favorecem o aporte de fluxos de informação e conhecimento.

A interpretação lógica é de que os laços fortes restringiriam as trocas de informação entre os atores e suas dimensões específicas, enquanto os laços fracos abririam infinitas possibilidades de inter-relação com o contexto externo, ampliando os fluxos de informação e conhecimento, ou “os laços fracos permitem estabelecer pontes entre as redes e se revelam por esta razão decisivos” (KIRSCHNER, 2002, p. 84).

Para Granovetter os contatos pessoais, o fluxo de informação, as relações de confiança e reciprocidade e outros mecanismos informais são fatores explicativos decisivos da interação na ordem econômica, contrariando a abordagem clássica de que o mercado seria constituído de mera interação de indivíduos, independente uns dos outros.

Usando textualmente as palavras da autora: “os indivíduos não são pessoas isoladas e seus laços sociais influenciam suas trajetórias” (KIRSCHNER, 2002, p. 84), recomendando ainda, que a compreensão do mercado deva levar em consideração as interações sociais, de forma mais abrangente. Esta imbricação da abordagem de Granovetter entre redes sociais e mercados, são as principais razões de sua reconhecida celebridade dentre os cientistas sociais defensores da NSE.

Obviamente estas construções teóricas granjearam críticos, justamente por entenderem a pouca clareza conceitual nas definições de “redes sociais” ou do que seja “inserção social da Economia”.

O questionamento principal a Granovetter, não se dirige aos fundamentos da NSE em suas teses – como *embeddedness*, redes sociais e os “laços fracos”, mas na sua capacidade de operacionalizar tais conceitos e dar-lhes verificação empírica.

Para Kirschner, no entanto, a aceitação dos pressupostos de que os fenômenos de mercado estejam inseridos no social e que, por sua vez, as instituições tenham uma influência significativa sobre o que se passa na Economia, implica admitir, para a questão das redes sociais e dos laços fracos, os mesmos pressupostos das escolhas racionais e dos interesses dos indivíduos, da economia ortodoxa.

Uma exploração dos conceitos de sobre e sub socializados da ação humana facilita a compreensão dos comportamentos na sociologia e na economia. Sobre este tema Granovetter recorre à posição do autor Denis Wrong (1961) para fundamentar seus argumentos.

Segundo Wrong, a concepção sobre-socializada do homem na sociologia moderna, remetia ao entendimento de pessoas surpreendentemente sensíveis às opiniões dos outros e, por sua vez, obedientes aos sistemas de normas e valores consensualmente desenvolvidos, internalizados pela socialização, cuja obediência não fosse percebida como carga (fardo). Wrong aprovou o rompimento com o utilitarismo atomizado e a ênfase na inclusão dos atores no contexto social mas advertiu sobre exagerar o grau desta inclusão e à extensão a qual ela poderia eliminar o conflito.

Conforme Wrong:

Portando os sociólogos tem mostrado que os trabalhadores de fábricas são mais sensíveis às atitudes de seus colegas de que aos incentivos puramente econômicos... Não é certamente minha intenção criticar as descobertas de tais estudos. Minha objeção é que ... Embora sociólogos tenham criticado esforços passados para escolher um motivo fundamental na conduta humana, o desejo de conseguir uma auto-imagem favorável, recebendo a aprovação dos outros, frequentemente ocupa tal posição nos seus pensamentos (1961 apud GRANOVETTER, 1985, p. 3).

Granovetter defende que a economia clássica e neoclássica continua na tradição utilitária, em contraponto com a concepção atomizada e sub-socializada da ação humana. A evidência disto é a rejeição da hipótese de qualquer impacto de estrutura social e relações sociais na produção, distribuição ou consumo.

Estes posicionamentos ficam mais ressaltados em regime de concorrência perfeita, onde, na visão que o autor apresenta de Hirschman (1973), é de que não existiria espaço para que um produtor ou consumidor de forma individual pudesse influenciar a demanda, a oferta ou o nível de preços.

A existência de um grande número de atores no contexto de mercado, munidos de informação perfeita, funcionariam sem qualquer contato humano ou social prolongado, como afirma “sob perfeita competição não há espaço para barganha, negociação, protesto ou ajuste mútuo... não necessitando entrar em relacionamentos recorrentes ou contínuos, e com o resultado dos quais eles se conheceriam bem” (HIRSCHMAN, 1982 apud GRANOVETTER, 1985).

Uma outra contribuição de Hirschman explora esta atomização dos atores econômicos, num contexto de ambiente concorrencial, quanto à questão do declínio das firmas.

As possíveis ineficiências de indivíduos e ou firmas, e sua conseqüente derrocada, é interpretado pelos sistemas econômicos, políticos e sociais, como acontecimento natural e inerente ao processo competitivo. Segundo o autor, “sob qualquer sistema econômico, social ou político, indivíduos, firmas e organizações, em geral estão sujeitos a falhas de eficiência, racionalidade, legalidade, ética ou de outros tipos de comportamento funcional” (HIRSCHMAN, 1970 p. 13).

Em sua ótica, este comportamento é explicado pelo comportamento racional dos atores, quando diz “[...] em economia, ou se assume um comportamento total e irreversivelmente racional ou, no mínimo, um *nível permanente* de racionalidade da parte dos agentes econômicos” (idem, p.14).

A possibilidade de os atores manterem relações sociais uns com os outros foi reconhecida na economia clássica e neoclássica, como um entrave do atrito que impediria mercados competitivos. Comentários mais recentes de economistas sobre “influências sociais” relacionam estas como processos onde os atores adquirem costumes, hábitos e normas que são seguidas mecanicamente e automaticamente, sem levar em conta sua postura na escolha racional. Esta posição fica mais próxima da concepção “sobre-socializada”.

Granovetter lança um olhar crítico sobre as duas concepções de sobre e sub socializadas, ao concluir:

ambas têm em comum uma concepção de ação e decisão realizadas por atores atomizados [...]. No relatório sub socializado, a atomização resulta de estrita perseguição utilitária de interesse próprio; no relatório sobre-socializado, resulta do fato de que os padrões comportamentais têm sido internalizados e relações sociais em curso [...] tem somente efeito periférico no comportamento. O fato que as regras de comportamento internalizadas são de origem social não diferencia decisivamente este argumento de um argumento utilitário, no qual a fonte de funções de utilidade é deixada aberta, abrindo espaço para o comportamento guiado inteiramente por normas e valores consensualmente determinadas – como na visão sobre-socializada.

Em complemento a estes temas, Granovetter (1985) reafirma a idéia de evitar a atomização implícita nos extremos teóricos das concepções sobre-socializadas e sub-socializadas. Para ele, os atores não se comportam ou decidem como átomos fora do contexto social [...] suas tentativas de ação propositada são, em vez disso embutidas em sistemas concretos em curso, de relações sociais.

As questões da inclusão e da confiança nos parecem relevantes para ampliar a compreensão sobre as ações humanas nas relações econômicas e sociais. Oliver Williamson (1975) sustenta que

os reais atores econômicos se engajam não meramente na perseguição do interesse próprio, mas também no “oportunismo” – interesse próprio buscado com astúcia [...] o homem econômico é, portanto, uma criatura mais sutil e indireta do que revela o usual interesse próprio... (apud GRANOVETTER, 1985).

Com respeito à inclusão fica enfatizado pelo autor o papel das relações pessoais concretas e as estruturas (networks) de tais relações, para gerar confiança desencorajando a má conduta.

Desta forma, poderemos depreender que, para o autor, as relações sociais, mais do que os acordos institucionais ou moralidade generalizada, são os principais responsáveis pela produção da confiança na vida econômica. As redes de relacionamentos são apontadas como a estrutura que preenche a função de sustentar a ordem.

Duas grandes vertentes fundamentais da nova sociologia econômica podem ser sintetizadas do trabalho de Swedberg e Smelser. A primeira delas postula que mercados são mecanismos de formação de preços que só podem ser compreendidos por meio da interação social concreta, localizada, específica entre os atores. Já a segunda vertente da Nova Sociologia Econômica possui um significado que não é dado de antemão, e sim construído na relação entre os atores.

Harrison White (1981 e 1992) é o autor que melhor representa a defesa da primeira vertente. Segundo ele, mesmo em mercados concorrenciais, os atores procuram referenciais uns aos outros em suas ações econômicas “os mercados não se formam pelo equilíbrio entre oferta e procura, como no ponto de vista neoclássico, mas em virtude de relações sociais entre os próprios produtores – surgindo assim a conotação de mercados de produção em oposição a mercado de trocas” (apud ABRAMOVAY, 2004, p. 53).

A segunda vertente da Nova Sociologia Econômica tem seu principal expoente em Paul Di Maggio, (1994) que defende a tese de que a cultura tem papel preponderante para moldar as instituições econômicas e os negócios, ao citar:

Diante das anomalias das tomadas de decisões humanas, os economistas preferem a psicologia cognitiva à antropologia cultural: é muito mais fácil incorporar aos modelos de decisão heurísticos invariantes [...] do que lidar com perturbações causadas pelos esquemas culturalmente variáveis de percepção e valor (apud ABRAMOVAY, 2004, p. 54).

As conclusões a que se pode chegar, com base em Abramovay (2004), em relação ao papel dos mercados são de compreendê-los como espaços de disputa pelo acesso a recursos ou ao poder, relacionados diretamente às condições dos atores.

A abordagem sociológica dos mercados procura compreendê-los não como premissas da ação econômica, mas como resultados concretos – e sempre imprevistos, uma vez que dependem da evolução real da relação entre os atores – da interação social.

Para Di Maggio (1994), a cultura é o elemento fundamental para o entendimento do *embeddeness*, segundo ele a ação econômica não está submersa somente na estrutura social, mas sim na cultura, abrindo uma outra dimensão para a análise dessa interação entre o econômico e o social.

Um ponto inicial para a compreensão do pensamento de Di Maggio, em relação a este tema, é entender suas perspectivas de priorizar o impacto da cultura na economia e posteriormente os efeitos econômicos na cultura.

O autor defende duas premissas relevantes: a primeira, de que os processos econômicos têm, sim, um componente cultural irreduzível e segundo, em termos de cultura, a necessidade de evitar a generalização do conceito de cultura, como diz textualmente, “evitar afirmações globais e reconhecer que muitos fenômenos

simbólicos e cognitivos, freqüentemente envernizados como ‘cultura’, influenciam estruturas econômicas e práticas de muitas maneiras diferentes”.

Duas visões são apontadas por Di Maggio, acerca das visões do relacionamento entre cultura e economia. Para uns, a cultura seria o elemento que nos possibilita a compreensão do engajamento na ação econômica, enquanto para outros, o comportamento econômico é distinto da cultura, como diz textualmente:

A cultura fornece as categorias e entendimentos que nos capacitam a nos engajar na ação econômica. Aqueles que tratam o comportamento econômico como analiticamente distinto da cultura estressam as formas nas quais as normas e convenções constroem a busca desimpedida do indivíduo do próprio interesse (1994).

Ao relacionar a influência dos efeitos culturais nos fenômenos econômicos, Di Maggio (1994) estabelece duas condições: a primeira, relacionada à especificidade da cultura:

... devemos demonstrar que os indivíduos ou atores coletivos com algum tipo específico de cultura se comportam diferentemente do que outros sem ela”, ao se referir à influência da cultura sobre o comportamento econômico na determinação de como os atores determinam seus interesses.

A segunda, ao demonstrar que estas diferenças vão mais além do que simplesmente mediar influências estruturais ou materiais, quando diz “A cultura não pode meramente refletir posições estruturais ou considerações materiais para um ‘efeito cultural’ ser reivindicado”.

O autor cita como exemplo as práticas existentes num sistema de trocas entre atores que detém habilidades exclusivas, de influir e exercer o poder, que, certamente, auferirão maiores lucros do que aqueles que não possuem este conhecimento.

Até este momento, enfatizamos a interação entre o econômico e o social, com predominância nas análises que abordavam os processos em que se davam as relações sociais entre os atores econômicos. Foram apresentadas várias explicações para o comportamento dos atores: desde a proposição sobre o egoísmo de Adam Smith, passando pelos efeitos de campos econômicos e de *Habitus* de Bourdieu, incluindo posição sobre a situação, interesse e patrimônio social na *reciprocidade e distribuição* de Polanyi, as questões sobre socialização de Wrong, a

abordagem de Granovetter sobre laços fortes e laços fracos e a abordagem de Di Maggio acerca da cultura.

Os laços sociais e sua relação com a questão econômica é ponto central em nossa pesquisa. Em virtude desta premissa, entendemos seja conveniente explorar mais o conceito de confiança face à relevância deste fator como base para a construção das relações de cooperação e reciprocidades, fundamentais para o processo das redes interempresariais e, mais precisamente, as redes de cooperação.

Dois autores tratam do tema com enfoques diferenciados, que são Giddens (1991) e Putnam (1996). Para Giddens, diferenciação entre confiança e crença está atrelada ao conceito de risco que foi introduzido no período moderno. Segundo ele, esta noção está relacionada à aceitação de que resultados inesperados sejam resultantes de nossas próprias atividades ou escolhas e não por significados ocultos da natureza ou da deidade. Para Giddens (1991), “a confiança pressupõe consciência das circunstâncias de risco, o que não ocorre com a crença. Tanto a confiança como a crença referem a expectativas que podem ser frustradas ou desencorajadas”.

A definição de Giddens (1991) para confiança deixa mais nítida a relação entre esta e evidências concretas, quando aponta:

A confiança pode ser definida como crença na credibilidade de uma pessoa ou sistema, tendo em vista um dado conjunto de resultados ou eventos, em que essa crença expressa uma fé na probidade ou amor de um outro, ou na correção de princípios abstratos (conhecimento técnico).

Giddens abordando a questão da confiança em condições de modernidade defende um contexto de consciência geral de que a atividade humana é criada socialmente também pelo caráter dinâmico das instituições sociais modernas.

Putnam (1996) aborda a confiança num contexto social bastante amplo onde se insere e os elementos do capital social. Na sua concepção, a superação dos dilemas da ação coletiva e do oportunismo, já abordado, é dependente de um contexto social mais amplo. Para o autor, “a cooperação voluntária é mais fácil numa comunidade que tenha herdado um bom estoque de capital social sob a forma de regras de reciprocidade e sistemas de participação cívica” (PUTNAM, 1996 p.177).

A confiança, assim, é uma resultante da existência desse capital social entendido como uma função da organização social, das normas, regras e sistemas. Putnam ainda evidencia em suas palavras: “assim como outras formas de capital, o capital social é produtivo, possibilitando a realização de certos objetivos que seriam incapazes se ele não existisse” ou ainda “o capital social facilita a cooperação espontânea” (PUTNAM, 1996 p.177).

Para o enriquecimento deste trabalho incorporamos às análises referentes à influência das estruturas e sua importância no constrangimento dos atores para a cooperação e desenvolvimento dos laços sociais. Acreditamos seja relevante compreender o papel e a influência das macro estruturas, como as instituições, e em nível micro, as formas de organização dos atores, em empresas e/ou empreendimentos de natureza econômica.

A obra de Parsons (1954) agregou relevantes contribuições para o entendimento das instituições enquanto sistema social de ação. Para ele, a estrutura dos sistemas sociais de ação poderia ser analisada através de quatro componentes, que variam de forma independente: valores, normas, coletividades e papéis.

Assim, conforme Parsons (1954), os valores são fatores que têm primazia sobre os demais porque são concepções idealizadas que regulam os compromissos pelas unidades sociais. As normas, específicas para os diferentes tipos de situações sociais, têm a finalidade de promover a integração dos sistemas sociais. A coletividade, componente estrutural, tem a primazia sobre a realização dos objetivos, e o papel, como tipo de componente estrutural, com a primazia na função adaptativa - definir uma classe de indivíduos, com suas expectativas recíprocas, participante de uma sociedade (p. 18).

Quanto ao conceito de coletividade, ressalta Parsons, faz-se necessário estabelecer dois critérios específicos: haver um status definido de participação, de modo a diferenciar participantes de não participantes e também diferenciação entre os participantes com relação ao seu status e funções dentro da coletividade.

A questão da lealdade dos atores, integrados num processo coletivo, é bem ressaltada por Parsons, quando aborda o conceito de comunidade societária. Para ele a função primária desse subsistema integrador é definir as obrigações de *lealdade* à coletividade, quando afirma:

a lealdade é uma prontidão para responder a chamados adequadamente 'justificados' em nome da coletividade ou da necessidade e interesse 'públicos' [...] lealdade é exigida em qualquer coletividade, mas tem importância específica para a comunidade societária (1954, p. 24).

No entanto, a dimensão pluralista das relações na sociedade defendida por Parsons (1954) assume importância para ampliar a percepção até então restrita aos comportamentos individualizados. Segundo ele, o *pluralismo de papéis* e a participação das pessoas em várias coletividades é uma característica relevante e fundamental em todas as sociedades humanas, como diz “No conjunto, um aumento no pluralismo de papéis é um aspecto básico dos processos de diferenciação que levam os tipos modernos de sociedade” (p. 24).

Parsons ainda atribuiu importância relevante ao sistema de valor, como um referencial de padrão, capaz de regular, pela identificação e o consenso, o comportamento dos atores em uma sociedade. Melhor definido pelo autor

Portanto, no contexto de legitimação cultural, uma sociedade é auto-suficiente na medida em que suas instituições são legitimadas por valores que seus participantes aceitam com relativo consenso e que, por sua vez, são legitimadas por sua coerência com outros elementos do sistema, sobretudo seu simbolismo constitutivo. (p. 21).

A análise institucionalista ganhou papel importante na disciplina econômica, constituindo-se numa das principais sustentações da pretensão de imperialismo disciplinar praticado pela economia em relação às ciências sociais. Tanto pesquisadores da Sociologia quanto da Ciência Política têm se mostrado influenciados pelas elaborações e referenciais teórico-metodológicos, contribuindo para o desenvolvimento da Nova Economia Institucional (NEI) (LOPES JR, 2002, p. 46).

A Nova Economia Institucional (NEI) que abriga a análise institucionalista, tem seus expoentes nos autores Oliver Williamson e Douglas North.

Esse institucionalismo rejeita o naturalismo da Economia Ortodoxa, e propõe que os arranjos sociais são passíveis de modificação pela ação coletiva, dito de outra forma e nas palavras do autor “entendiam que a ordem econômica e social era criada e mantida por ajustamentos institucionais voluntários que emergiam apesar de, e /ou contra a ordem espontânea do mercado” (idem, p. 46).

A compreensão do que seja este conceito de instituição nos é dada por North (1990), estabelecendo o papel das Instituições como mecanismos reguladores

do comportamento dos indivíduos em suas transações na vida econômica, delimitando suas escolhas e por possuírem os mecanismos de implementação das decisões, ou como diz North “As instituições regulariam ‘o jogo’ possibilitando a identificação dos ‘jogadores’ e, dessa forma, reduziriam os comportamentos imprevisíveis”. Esse papel funcional atribuído às instituições, sugere a contribuição de diminuir os riscos dos contratos, ou – conforme a tradição analítica – os “custos de transação” (1990 apud LOPES JR, 2002, p. 47).

Essa *teoria dos custos de transação*, abordada por Williamson (1975), defende a transação como uma relação bilateral, onde os custos de transação são relacionados com os dispêndios acarretados nas trocas entre os agentes econômicos pela restrição de ambos (LOPES JR, EDMILSON, 2002).

Segundo esta teoria, os custos poderiam ser atribuídos à falta de informação completas para suas decisões independentes, ou às suas habilidades cognitivas limitadas, de poder compreender e raciocinar logicamente diante de tantas correlações de possibilidades visando à decisão que maximizasse lucros ou seus objetivos ou, então, em função da racionalidade limitada – imprecisão de objetivos, impossibilidade de domínio de todas as informações e incapacidade de realizar a melhor das escolhas (WILLIAMSON, 1975 apud LOPES JR, 2002, p. 47).

Como afirma Lopes Jr., ao interpretar a importância da NEI para a nova abordagem da sociologia, atribui ao confronto teórico da NEI, as premissas em que se fundamentaram as abordagens da NSE.

Essa posição de que a busca da eficiência advinda dos custos de transação seria motivo relevante para explicar a existência ou funcionamento das instituições é contestada por Perrow (1972, p. 247), quando argumenta que as motivações delimitam os contornos das instituições e organizações (firmas) estão inseridas num complexo conjunto de arranjos sociais e que os custos de transação são uma variável a considerar, mas sua influência seria modesta na conformação dos arranjos institucionais.

No argumento de Perrow, (1972) os objetivos das firmas não são determinados a partir de uma única lógica, mas sim que

Os objetivos são produto de várias influências, algumas duradouras e outras transitórias [...] como a personalidade dos executivos de alto nível, a história da organização, o ambiente da comunidade em que vive, as normas e valores de outras organizações com as quais entra em contato [...] a tecnologia e a estrutura da organização e, por último o ambiente cultural (p. 208).

Embora o autor aceite que o objetivo maior de uma organização seja de aumentar o valor intrínseco de suas ações ordinárias, as organizações possuem vários objetivos como: da sociedade, de produção, de mercado, de qualidade, de sistemas e derivados.

O que Perrow (1972) demarca bem é a interpolação destes objetivos com um contexto mais amplo ou se incluiria os interesses dos indivíduos que constituem as organizações. Os objetivos não são realizados apenas racionalmente, incorporando também a dimensão comportamental dos seres humanos, suas motivações individuais, a qualidade dos relacionamentos, o grau de aderência aos objetivos e aos próprios valores. Podem-se compreender então os objetivos como uma construção social.

O autor esclarece que na ótica sociológica, diferente da percepção dos economistas, as organizações são ambientes de conflito de interesses, ao afirmar “que encara as organizações como possuidoras de objetivos múltiplos e conflitantes ao invés de um objetivo único” (p. 44).

Fligstein é citado pelo autor por adotar um caminho paralelo a Perrow, mas em contraposição aos argumentos apresentados por Williamson relativos à questão da busca pela otimização dos custos pelas organizações, quando diz:

as mudanças organizacionais longe de representarem uma resposta aos objetivos de “eficiência” e diminuição dos “custos” traduzem, muitas vezes, os cenários organizacionais resultantes de ações que se relacionam, primordialmente, com as posições dos atores no interior da organização ou instituição (FLIGSTEIN, 2001 apud LOPES JR, 2002, p. 49).

Fligstein, em seus mais recentes estudos sobre a análise das mudanças organizacionais, estreita os laços entre a NSE e o ‘neo institucionalismo’, através de um eixo articulador de sua análise denominado de ‘habilidade social’. Segundo este autor ‘Essa *habilidade* seria a capacidade de um ator em provocar o engajamento de outro(s) em processos de cooperação’ (2001 apud LOPES JR, 2002, p. 49).

Sweldberg & Granovetter (2001) configuraram esse debate teórico entre a economia e a perspectiva genuinamente social, que levasse em conta as interações

das pessoas reais. Compuseram um panorama que, didaticamente, discorre sobre as principais abordagens, o foco de suas proposições e os autores principais, como descritos na tabela a seguir. (apud LOPES JR, 2002, P.49).

Quadro 3 – Instituições e vida econômica na Sociologia e Economia nos anos 90

Abordagem	Proposição central	Autores principais
Nova Sociologia Econômica	A sociologia oferece, através de conceitos como o do <i>embeddedness</i> e do rico arsenal teórico-metodológico dos clássicos, uma importante base para a análise social dos problemas econômicos	- Mark Granovetter - Harrison C. White - Viviane Zelizer
Sociologia da escolha racional	A idéia central é a de que a Sociologia precisa ser reformada para incorporar a perspectiva analítica da escolha racional	- James Coleman - Victor Nee - Michael Hechter
Nova Economia Institucional	As instituições têm um papel central na economia e a análise de seu funcionamento e desempenho pode ser mais bem compreendido através da utilização dos instrumentais fornecidos pela micro economia e pela teoria dos “custos de transação”.	- Oliver Williamson - Douglas North
Imperialismo econômico (análise dos temas sociológicos por economistas)	A micro Economia pode ser usada não só para dar conta da vida econômica, mas pode ser usada como instrumental analítico para fornecer explicações para as mais amplas dimensões da vida social (incluindo preferência político-partidária, crime, religião, cultura e família).	

Fonte: Svedberg e Granovetter, (2001) apud Lopes Jr., 2002, p.50.

Constamos assim uma identificação das redes com a abordagem central da NSE cujo desenvolvimento deu-se a partir do conceito de *embeddedness* - ou submersão - ou de imbricação, conforme Granovetter.

Polanyi (1980) aborda a Sociedade e sistemas econômicos. Os estudos deste autor foram direcionados ao entendimento da economia de mercado e as leis que a governam. Traça um retrospecto das sociedades primitivas, até o século

dezenove, projetando os princípios que regulariam a atual sociedade de mercado, cujos elementos foram essenciais para o resgate das bases que sustentariam a Nova Sociologia Econômica.

A principal conclusão das pesquisas históricas e antropológicas, para o autor, foi reconhecer que a economia, de um modo geral, está inserida nas relações sociais, como afirma:

A descoberta mais importante nas recentes pesquisas históricas e antropológicas é que a economia do homem, como regra, está submersa em suas relações sociais. Ela não age desta forma para salvaguardar seu interesse individual na posse de bens materiais; ela age assim para salvaguardar sua situação social, suas exigências sociais, seu patrimônio social (POLANYI, KARL, 1980, p. 61).

Podemos considerar, baseado nos estudos relatados, que o interesse dos homens nas sociedades de mercado, não se dá numa dimensão de curto prazo, visando salvaguardar interesses imediatistas de posse e controle de bens materiais, mas sim de preservar seus interesses de médio e longo prazo: as relações sociais, sua situação social, seu patrimônio social. Porque, através disto, é que asseguraria a continuidade das trocas econômicas e a obtenção dos resultados materiais.

Contribuiu para esta proposta de investigação sociológica o trabalho de Di Maggio, sobre *network analysis*. A generalização do conceito de “rede” mereceu críticas por ofuscar os ganhos teóricos e epistemológicos impulsionados por esta abordagem, sem deixar de reconhecer que esta abordagem, em territórios específicos da NSE, tem contribuído para aclarar algumas das mais importantes dimensões da vida econômica contemporânea (1994 apud LOPES JR, 2002, p. 54).

Viviana Zelizer e Di Maggio também criticaram a sociologia estrutural por reduzir tudo a redes e por ser hostil à idéia de que a cultura pode ser explicada por outros meios além das redes (SWEDBERG, 2005). Para Zelizer (1988), cultura e mercados econômicos interpenetram-se tão profundamente que sua separação analítica pode ser apenas parcialmente exitosa.

Conforme Marques (1999), o conceito de rede pode ser melhor entendido em sua citação “entende-se por rede o campo, presente em determinado momento, estruturado por vínculos entre os indivíduos, grupos e organizações construídos ao longo do tempo” (apud LOPES JR, 2002, p.54).

Nosso estudo concentrará a análise da NSE e a questão do *embeddedness*, focando, mais precisamente as redes sociais como “campos” (BOURDIEU, 2005). Num olhar da rede como uma unidade social, a percebermos como um espaço de possibilidades, onde os agentes disputam acesso a poder e a recursos, num contexto específico. Igualmente, compreendemos a rede como representação de um espaço de interpolação entre o econômico e o social, abordado nas concepções teóricas apresentadas.

Mark Granovetter aposta na vinculação da teoria das redes com a NSE ao defender que o comportamento econômico “está profundamente inserido nas redes de relações interpessoais” (apud SWEDBERG, 2005, p. 289).

O mesmo autor, referindo-se às instituições econômicas, defende que a rede, no seu processo, pode assumir formas próprias, ou institucionalizar, em função do interesse dos seus agentes, ao dizer,

as pessoas interagem por meio das redes, e estas, em determinadas circunstâncias, podem se “congelar” em estruturas estáveis, como novas instituições econômicas.... muitas vezes a ação posterior que ocorre dentro dela passa a ser “fechada” segundo lógica diferente daquela ação que é movida pela preocupação com a eficiência” (SWEDBERG, 2005, p. 291).

Swedberg (2005) faz questão de esclarecer que o termo construção social é utilizado de forma imprecisa, ao referir-se ao comportamento econômico nas Instituições. Para o autor, o termo adequado seria que o comportamento econômico e as instituições econômicas passam a existir a partir de algum tipo de interação social.

O autor citado, na análise que faz ao pensamento de Max Weber, o atribui como compatível com a sociologia estrutural ou teoria de rede, na medida em que ambas concebem a estrutura social como decorrente das interações concretas e específicas entre agentes, citando Weber “o que impulsiona a ação econômica são primariamente os interesses ideais e materiais, tal como são percebidos pelos agentes” (idem, p. 304).

Esta proposição encontra um amparo também no trabalho de Viviana Zelizer (1965) que demonstrou, empiricamente, os fundamentos da NSE, ao comprovar que as moedas se movem não só pela lógica mercantil, mas também pelos relacionamentos pessoais. O trabalho de Viviana Zelizer forneceu importantes pontos de apoio para uma análise sociológica das “transações íntimas” e deu à

análise sociológica da vida econômica um rigor analítico saudado por autores como Pierre Bourdieu (ZELIZER, 1985 apud LOPES JR, 2002, p. 55).

A elaboração da perspectiva teórica de Viviana Zelizer (1988; 2004) esclarece alguns pontos fundamentais sobre as questões em debate. Segundo Zelizer, não existe relação direta de certas práticas ou relações econômicas com determinado tipo de racionalidade, mas sim que esta relação é mediada pelo contexto cultural e também pela rede de interação social onde ocorre (apud AZAMBUJA, 2006, p. 2).

Zelizer, em sua perspectiva desenvolvida ao longo de várias pesquisas empíricas, estabelece um contraponto significativo com a visão clássica do utilitarismo econômico, que trata do mercado como esfera autônoma e distinta da sociedade, onde indivíduos atomizados, de uma racionalidade calculista, se relacionam motivados pelo interesse pessoal. Aborda essa contraposição através de duas outras abordagens sobre o mercado nas Ciências Sociais (1988; 2004, apud AZAMBUJA, 2006, p.4).

Zelizer apresenta suas duas teorias: a *teoria do mercado subordinado* (1988; 1992) e a *teoria do mercado ilimitado*. Na primeira formulação, *de mercado subordinado*, Zelizer se opõe a essa idéia do mercado como esfera autônoma da vida social e sujeito aos constrangimentos da estrutura social e de outros fatores culturais. A autora não concorda com esta idéia de subordinação do mercado, por que para ela os fatores culturais e a estrutura social (onde se inserem as instituições e redes de relações sociais) não subordinam o mercado, mas sim interagem na sua constituição e dinâmica (ZELIZER 1988; 1992, apud AZAMBUJA, 2006, p.4).

Sua segunda abordagem, *de mercado ilimitado*, é criticada pela excessiva ampliação atribuída à autonomização da esfera do mercado nas sociedades modernas, cujas conseqüências possibilitariam o mercado a expandir seus 'limites' subordinando os valores e lógicas morais, sociais e culturais à sua própria lógica. Criticam assim os autores que defendem que o avanço das relações de mercado monetarizado ofereceria uma ameaça às formas de relações sociais tradicionais, baseadas nos vínculos da reciprocidade e em valores morais e culturais socialmente compartilhados.

Sustenta, em contraposição de um lado a esse determinismo cultural e sócio-estrutural do mercado subordinado e de outro, a interpretação utilitarista da economia ortodoxa e do modelo de mercado ilimitado, a idéia de *mercado de*

modelos múltiplos. Para ela não existe um só tipo de mercado como universal, que impõe sua própria lógica à realidade social e aos indivíduos, mas que tanto o mercado, como dinheiro, como qualquer forma de relação econômica, são socialmente construídos (ZELIZER, 1998; 1992, apud AZAMBUJA, 2006, p. 6).

Os pressupostos comuns seriam:

1. há uma interpenetração entre fatores econômicos e não econômicos (redes de interação social, instituições e cultura)
2. o mercado não é uma instituição amorfa e autônoma, mas uma construção social e cultural. Possui seu próprio conjunto de normas e valores, interdependente em relação a outros valores e instituições.
3. toda relação de mercado é influenciada pela cultura e pelo social
4. as relações de mercado não são homogêneas e atemporais, mas sim variáveis (p. 7).

Retomando uma argumentação de Granovetter (1973, 2001), de laços fortes e fracos, já citada, relacionada sobre o comportamento dos indivíduos nas redes sociais, ressalta que: “as redes sociais estabelecem relações fracas ou fortes entre os indivíduos”. Os laços fracos permitem estabelecer pontes entre as redes e se revelam por esta razão, decisivos. Entendemos este argumento dos laços fracos no sentido das possibilidades potenciais de troca que essa relação permite, em razão de sua permeabilidade com o contexto externo e interno. Como ressalta Granovetter: “Uma ponte, em sentido absoluto, é um ponto local de grau infinito [...] só os laços fracos podem construir estas pontes locais” (apud KIRSCHNER e MONTEIRO, 2002, p. 84).

Essa interpenetração de fatores econômicos e sociais foi bem demonstrada por Castells (1999), quando desenvolveu os fundamentos da sociedade em rede e da nova competição globalizada. Ao resgatar as redes interempresariais como organismos mais adequados a esta nova realidade, revelou tanto sua importância econômica, relacionada à flexibilidade competitiva, quanto social, representativa do processo de cooperação e reciprocidade.

Embora redes já tenham existido como formas de organização social, em outros tempos e espaços, segundo Castells (1999), a importância a ela atribuída na atualidade, consequência das transformações econômicas, sociais, tecnológicas, culturais e políticas, foi determinante para o reconhecimento deste conceito de organização e de relacionamento na *Sociedade em Rede*.

Castells (1999) compreende a rede em suas várias dimensões. Primeiramente a define como um conjunto de nós interconectados, considerando como nós o ponto de entrelaçamento entre uma curva e outra. Na explicação enquanto topologia, textualmente o autor descreve com precisão

A topologia definida por redes determina que a distância (ou intensidade e frequência da interação) entre dois pontos (ou posições sociais) é menor (ou mais frequente, ou mais intensa), se ambos os pontos forem nós de uma rede do que se não pertencessem à mesma rede '[...]' dentro de determinada rede os fluxos não têm nenhuma distância, ou a mesma distância entre os nós' [...] a distância (física, social, econômica, política, cultural) para um determinado ponto ou posição varia entre zero (para qualquer nó da mesma rede) e infinito (para qualquer ponto externo à rede)'.

Relacionando a estrutura social com o conceito de redes, Castells esclarece que uma estrutura social com base em redes é um sistema aberto altamente dinâmico, suscetível de inovação sem ameaças ao seu equilíbrio (1999, p. 566).

A sociedade em rede, preconizada pelo autor, é reconhecida por ele como uma sociedade capitalista, embora seja este capitalismo diferenciado em relação às concepções tradicionais. No entanto, admite, pela primeira vez na história, o modo capitalista de produção dá forma às relações sociais em todo o planeta (p. 567).

Revisitando estes conceitos numa perspectiva histórica mais ampla, o autor atribui para a sociedade em rede a representação de uma transformação qualitativa da experiência humana. Tomando por base as inter-relações entre a natureza e a cultura.

Para Castells, o primeiro modelo de relação, há milênios, foi caracterizado pela dominação da natureza sobre a cultura. Como a antropologia nos ensinou, remontando os códigos da vida social às raízes de nossa identidade biológica, os códigos de organização social expressavam quase diretamente a luta pela sobrevivência diante dos rigores incontroláveis da Natureza (1999, p. 573).

Didaticamente, explica o segundo modelo de relação entre a cultura e a natureza, já na idade moderna, associado à revolução industrial e ao triunfo da razão. Neste período de dominação da natureza pela cultura a formação da sociedade embasou-se a partir do processo de trabalho, quando a humanidade iniciou a libertação tanto das forças naturais, quando da opressão e exploração (p. 573).

O terceiro modelo proposto por Castells caracteriza-se como um estágio em que estamos ingressando, onde a cultura refere-se à cultura, suplantando a natureza ao ponto de a natureza ser renovada, artificialmente como uma forma cultural. Segundo ele este seria o sentido do movimento ambiental: reconstruir a natureza como uma forma de cultura ideal (1999, p. 573).

Estabelecendo uma correlação da evolução histórica com as transformações da modernidade em que vivemos, Castells coloca:

Em razão da convergência da evolução histórica e da transformação tecnológica, entramos em um modelo genuinamente cultural de interação e organização social. Por isso é que a informação representa o principal ingrediente de nossa organização social, e os fluxos de mensagens e imagens entre as redes constituem o encadeamento básico de nossa estrutura social (1999, p. 573).

Conclui estas colocações citando que toda essa transformação histórica com a natureza, possibilitou que hoje a sociedade possa ter alcançado um nível de conhecimento e organização que permita viver em um mundo predominantemente social (CASTELLS, MANUEL, 1999, p. 574).

Todas estas contribuições de Castells (1999) denotam o alinhamento com os argumentos apresentados pelo diversos autores já referidos de que a sociedade estaria resgatando esta maior interpolação, imbricação ou mesmo submersão da economia com o social. Embora prematuro, já podemos fazer a inferência de que o sistema social – que resulta dos desejos, laços e relações sociais entre a multiplicidade de seus atores – estaria, de fato, nesta sociedade da informação, condicionando a economia e o mercado, numa dimensão dos interesses coletivos, resultando numa maior humanização de suas práticas e resultados.

As redes, dentro deste contexto, são reveladas como arranjos organizacionais representativos dessa tendência. Sistemas que contemplariam os pré-requisitos para relações sociais e econômicas entre os atores, movidos não só por uma racionalidade, mas também pelo potencial dos relacionamentos e a preservação do seu patrimônio social. Os laços fortes ou fracos determinam o grau de permeabilidade com o exterior e com a ampliação de possibilidades. Tudo isto numa moldura mais democrática e socializada, favorecendo relações fundamentadas sob valores e ações de cooperação e reciprocidade.

No próximo capítulo estaremos projetando as redes interempresariais, notadamente as redes de cooperação no contexto da sociedade informacional, uma vez que estes arranjos organizacionais foram, justamente, potencializados nessa economia da informação, como estruturas adaptadas a este *ciberespaço*.

O aprofundamento do entendimento do capital social – traduzido em informações, conhecimento e relacionamentos – possibilitará construir melhor o entendimento das relações econômico-sociais presentes nas estruturas em rede.

3 A SOCIEDADE INFORMACIONAL E AS REDES DE COOPERAÇÃO

A partir deste ponto, procuramos contextualizar as redes dentro da complexidade do ambiente globalizado, relatando sua origem e trajetória, seus variados formatos e tipologia. Introduzimos a questão do capital social como elemento sintetizador desse processo de trocas de informação, conhecimento e relacionamento, reconhecido como fator determinante para a geração de valor e êxito destas associações. Por fim, apresentamos algumas evidências teóricas e empíricas das vantagens destes arranjos entre organizações.

3.1 AS ORGANIZAÇÕES EM REDE NO AMBIENTE DA COMPETIÇÃO GLOBALIZADA

O termo globalização sintetiza um marco no referencial de análise da história contemporânea. Foi amplamente utilizado para explicar as importantes transformações vivenciadas na sociedade mundial a partir de 1970 e cujos impactos ainda persistem no início deste século XXI. Mas o que é globalização e qual sua importância para o estudo das ciências sociais?

De uma maneira ampla podemos interpretar globalização como a aproximação de culturas, economias e mercados, fruto da aceleração do processo de informação, pela via expressa da expansão da tecnologia da informação. Esse processo redundou na relativização dos conceitos de nação, território e barreiras de mercado, uma vez que fluxos financeiros, de informação, conhecimento e mercadorias e serviços e pessoas, perpassaram países e continentes, como numa sociedade única.

Acreditamos que esse processo de integração de tantas dimensões em escala mundial seja relevante para os cientistas sociais, notadamente a partir da proposição da NSE, a qual incorpora também os fenômenos econômicos como objetivo de seu universo de estudo. A questão da globalização e suas efetivas influências são ainda objeto de análise e questionamento. Como afirma Outhwaite e Bottomore (1996):

em última análise, são os efeitos transformadores da globalização sobre a vida dos indivíduos e suas relações entre si que constituem o teste de utilidade do conceito. Esses efeitos, por sua vez, estão diretamente relacionados aos argumentos sobre o pós-modernismo e a possibilidade de se compreender a idéia de cultura pós-moderna. (OUTHWAITE, WILLIAN & BOTTOMORE, TOM, 1996, p.341).

Embora toda a complexidade destas mudanças para os diversos campos da sociedade, a questão da globalização teve acentuada associação com o processo de competição e de expansão de mercados, repercutindo de maneira incisiva sobre os modelos organizacionais, as formas de trabalho e relacionamento e, principalmente, sobre as estratégias empresariais. Ao nos apropriarmos da percepção de um economista, este enfoque fica claro:

A economia global é o sistema gerado pela globalização da produção e das finanças. A produção global beneficia-se das divisões territoriais da economia internacional, jogando com as diferentes jurisdições territoriais, de modo a reduzir custos, economizar impostos, evitar regulamentos antipoluição e controles sobre o trabalho, bem como obtendo garantias de políticas de estabilidade e favores. A globalização financeira construiu uma rede eletrônica conectada 24 horas por dia, sem controles [...] (COX, 1994 apud IANNI, 1998, p. 04).

Segundo Ianni, “os cientistas sociais não precisam mais imaginar o que poderia ser o mundo para estudá-lo. O mundo já é uma realidade social, complexa, difícil, impressionante e fascinante, mas pouco conhecida” (1998, p.2).

Mesmo que possa ser considerado por muitos como um fenômeno mais presente a partir dos anos 80, o resgate do pensamento de Peter Drucker, (1909) nos possibilita estabelecer relação entre a globalização e o que ele conceituou como sociedade pós-capitalista, precursora das transformações que ora vivenciamos. Não obstante sua extensa análise pelos aspectos econômicos, políticos e sociais dessa emergente sociedade, assinalamos a importância que atribuiu ao conhecimento como força motriz que deslocaria o eixo dos fatores da geração do valor, até então relacionados aos recursos naturais ou ao trabalho. Como diz textualmente:

As atividades centrais de criação de riqueza não serão nem a alocação de capital para usos produtivos, nem a “mão-de-obra” – os dois pólos da teoria econômica dos séculos dezenove e vinte, que seja clássica, marxista, keynesiana ou neoclássica. Hoje o valor é criado pela “produtividade” e pela “inovação”, que são aplicações do conhecimento ao trabalho. (DRUCKER, PETER, 1909, p.16).

Rosnay (1986) amplia nossa compreensão, abordando a questão da sociedade informacional, alertando para o novo choque do futuro que as sociedades industrializadas estariam enfrentando no limiar do séc. XXI. Ao estabelecer a comparação entre aquela sociedade industrial e a sociedade informacional, aponta mudanças tanto no processo produtivo, quando nas capacitações e no relacionamento. As atividades organizacionais tenderiam a abandonar o controle da oferta e das tarefas como da hierarquia, flexibilizando estas relações e sinalizando a atuação em redes, como diz textualmente: “A sociedade nascente organiza-se antes em redes do que em pirâmides de poder; em células independentes mais do que em engrenagens hierárquicas; mais um ‘ecossistema informacional’ do que em fileiras industriais lineares” (p. 217).

Sua percepção quanto ao papel da emergência das pessoas salienta que nos nós da rede “informacional” abre-se um espaço de oportunidades para as trocas, para a comunicação e para a criação, quando diz “Nos nós da rede informacional evoluem, doravante, simultaneamente, atores diversificados, comunicantes e criadores potenciais: ‘os neurônios’ de um cérebro planetário nascente” (ROSNAY, 1986, p. 218).

O produto desta sociedade informacional nem sempre pode ser apropriado, nem avaliado em sua rentabilidade nos termos da economia clássica. Justifica esta afirmação citando o favorecimento das trocas e transações entre as pessoas, a ampliação dos fluxos do tráfego imaterial, como uma forte demanda da sociedade. Por fim, sinaliza a transição entre a sociedade industrial e a “informacional” como uma migração da inteligência eletiva ou da inteligência coletiva (idem, p. 220 e 223).

Quando se aborda a questão da inteligência coletiva, faz-se necessário incluir Pierre Levy (2003), com sua conceituação sobre um novo ambiente de possibilidades para as trocas de informação e conhecimento que ele denominou de *cyberespaço*. Neste contexto novo e ilimitado para os fluxos de informação e conhecimento, Pierre Levy apresenta uma visão otimista sobre as alternativas de acesso e uso da tecnologia da informação, num universo neural de infinitas possibilidades para o tráfego do saber humano. No entanto, ao abordar a temática das redes, ou da sociedade em rede, ele tem uma posição cautelosa.

Se por um lado defende a visão de um *ciberespaço*, ou espaço de trocas globalizado apoiado na internet, numa relação que denominou de cooperação “anarquista” – rede das redes – entre milhares de centros espalhados pelo mundo,

por outro, assinala que a cultura das redes ainda não está estabelecida, e que os meios técnicos encontram-se, como diz, ainda na infância, cujo crescimento ainda não terminou (LEVY, 2003, p.12).

A grande questão que Levy coloca é quanto ao real aproveitamento de todo o aparato da tecnologia pela sociedade. Reconhece Levy, que esta tecnologia pode determinar simplesmente a vitória definitiva do consumo de mercadorias e do espetáculo e o aumento do abismo entre ricos e pobres. Ou, então, através de um projeto novo, de uma reflexão coletiva, uma mudança nos meios e processos de comunicação, poder renovar profundamente as formas do laço social, no sentido de maior fraternidade para resolver os atuais problemas como se defronta (2003, p.13).

Como expressa Levy:

Além de certas repercussões comerciais, parece-nos urgente destacar os grandes aspectos *civilizatórios* ligados ao surgimento da multimídia: novas estruturas de comunicação, regulação e cooperação, linguagens e técnicas intelectuais inéditas, modificação das relações de tempo e espaço, etc. A forma e o conteúdo do *ciberespaço* ainda são especialmente indeterminados (2003, p. 13).

Castells (1999) aborda com maestria vários aspectos dessa sociedade informacional e sua relação com o surgimento e/ou potencialização das redes. Para ele, esta nova economia, que surgiu em escala global, é melhor denominada de economia informacional, global e em rede. Somente dentro destas dimensões é possível compreender suas características fundamentais diferenciadas e enfatizar sua interligação (p.119).

A denominação de informacional está relacionada à utilização dos recursos da tecnologia da informação para a dinamização do processo de apropriação e transformação das informações, tanto externas quanto internas, na geração de valor como elemento inerente na competitividade. Como ele próprio ressalta:

a produtividade e a competitividade de unidades ou agentes nessa economia (sejam empresas regiões ou nações) dependem basicamente de sua capacidade de gerar, processar e aplicar de forma eficiente à informação baseada em conhecimentos (CASTELLS, MANUEL, 1999, p.119).

A característica de ser *global* é reconhecida por Castells, em função da amplitude das principais atividades produtivas, como o consumo, a circulação, bem como os componentes – capital, trabalho, matéria-prima, administração, informação,

tecnologia e mercados – estarem organizados em escala global, diretamente ou através de redes de conexões entre os agentes econômicos (1999, p.119). O fato de ser rede é atribuído à questão de que a produtividade é gerada e a concorrência se dá em uma rede global de interação entre redes empresariais.

A sociedade em rede é então reconhecida como forma de um universo interligado de redes, que transacionam informações e relacionamentos, visando objetivos sociais e econômicos, onde há pouco espaço para ações e atuações isoladas.

Este fenômeno, num olhar sobre sua influência no contexto competitivo, aponta significativas alterações nos processos de produção, comercialização e distribuição de bens, que impulsionados pelo crescimento exponencial da demanda, através da internacionalização dos mercados, culminou com a exaustão do modelo de produção em massa, representativo da era fordista e taylorista.

A globalização da informação fez surgir também uma nova base de conhecimento tecnológico, resultante da integração de várias tecnologias de informação, como computação, microeletrônica, comunicação via satélites, celular, fibras óticas e televisão, facilitando o acesso, armazenamento e distribuição da informação em tempo real.

Denominada também de economia informacional (CASTELLS, 1999; ROSNAY, 1996), estas transformações nas organizações foram associadas ao advento da tecnologia da informação, mas como salienta Castells, “se caracteriza pelo desenvolvimento de uma nova lógica organizacional que está relacionada com o atual processo de transformação tecnológica, mas não dependente dele” (1999, p. 210).

Na verdade, este autor reconhece que as transformações organizacionais foram potencializadas com o advento da nova base tecnológica, mas que precederam a essa difusão, notadamente nas empresas comerciais. Desta maneira, podemos relacionar as mudanças nas empresas como uma resposta para minimizar as incertezas geradas pelas aceleradas mudanças no ambiente econômico, institucional e tecnológico.

Essa sociedade pós-industrial, ou pós-moderna, sobrepõe-se à centralização dos meios de produção em massa de produtos padronizados e alta especialização das funções, exigindo maior flexibilidade dos processos produtivos, nos sistemas de

gerenciamento e, notadamente, uma revisão dos modelos hierarquizados das organizações.

Numa tentativa de síntese, poderemos afirmar que a competição mudou radicalmente sua orientação. Antes orientada pela oferta, a partir da revolução industrial, onde as corporações industriais definiam o que, como e quanto produzir, impondo suas preferências para o mercado. Agora ao contrário, sob orientação do mercado, que determina os atributos do produto, o processo de aquisição e o valor atribuído.

Todas estas alterações sofisticaram os mercados e revolucionaram as organizações, trazendo em seu bojo a aceleração da obsolescência técnica dos produtos, processos, equipamentos e modelos de gestão, elevando a padrões internacionais os conceitos de qualidade e produtividade.

A nova competição tenderia a acentuar, ainda mais, o predomínio das grandes corporações empresariais sobre as pequenas empresas regionalizadas, por possuírem maior poder de barganha, economias de escala, capacidade de inovação de seus produtos e serviços e de investimentos.

Casarotto Filho (2001) amplia a compreensão destas mudanças integrando as dimensões econômicas e sociais, salientando

no plano econômico, a *globalização*, e a conseqüente competição internacional; no plano social, a *regionalização*, até como resposta aos efeitos da globalização econômica que obrigam os países a reduzirem seus custos e 'saírem' do assistencialismo e, por fim, no plano político, a *descentralização*, pois cada região necessita de flexibilidade para arranjar seus fatores e tornar-se competitiva (p. 20).

As mudanças relatadas, juntamente com ampliação da concorrência em níveis internacionais, acarretaram alterações significativas nas estratégias e nos arranjos organizacionais das empresas, requerendo maior velocidade de respostas e padrão de qualidade, num mercado orientado, não mais pela produção, mas sim pelo consumo.

O sistema de produção flexível surge para reduzir a rigidez organizacional e possibilitar melhor utilização dos recursos, inclusive humanos, visando capacitar as organizações às variações do mercado em termos de demanda dos produtos e transformações tecnológicas – que acarretavam a flexibilidade dos processos (CASTELLS, 1999).

As incertezas derivadas da racionalidade limitada dos agentes econômicos, conjugadas com as mudanças no ambiente e as transformações tecnológicas, podem ter impulsionado as organizações – notadamente as pequenas e médias empresas – a repensar seu processo de organização e competição.

De competidores independentes, passaram a considerar a hipótese da associação com fornecedores, outros parceiros e até mesmo concorrentes, como alternativa de sobrevivência. O processo de cooperação é reconhecido dentro da competição, abrindo espaço para o surgimento de novas formas de associações, como as redes interempresariais.

Esse conceito de rede, já elaborado na sociologia, se constitui hoje num novo referencial de organização mais adaptada às transformações da tecnologia, da informação e de negócios, mas também como uma estrutura de relacionamento social entre os atores, fundamentada na cooperação, na reciprocidade e em valores compartilhados.

Algumas indagações são procedentes sobre as organizações em rede: como estes arranjos organizacionais se constituem, quais são suas origens e finalidades? Igualmente compreender como as estruturas em redes modificam as relações sociais vigentes nas organizações clássicas e como estes laços sociais influenciam a geração de valor econômico?

Primeiramente faz-se importante conceituar redes de empresas, compreender suas finalidades, origens e objetivos. As contribuições de Powell (1990) apontam que enquanto vários autores defendem a rede como uma nova forma de organização econômica, outros admitem como uma nova forma de organização social, para ele “as trocas econômicas estão envoltas em um contexto particular de estrutura social, dependentes de conexões, interesses mútuos e reputação e pouco guiadas por uma estrutura formal de autoridade” (OLAVE e AMATO NETO, 2001, p. 06).

Para Ribault *et al.* (1990), igualmente citado pelos autores referidos, a sociedade de empresas é um agrupamento destinado a favorecer a atividade de cada uma delas sem que estas tenham forçosamente laços financeiros entre si (p. 05). Ainda sobre Ribault

a rede de empresas não corresponde a nenhuma forma jurídica precisa, só existe pela vontade dos dirigentes das empresas implicadas. Existe um risco de instabilidade da rede a partir do momento em que os parceiros deixam de poder respeitar entre si os compromissos informais de apoio mútuo. (1990 apud OLAVE e AMATO NETO, 2001, p. 5).

O conceito de redes, entretanto, não é recente. Já era adotado pela teoria organizacional desde o começo do século XX para caracterizar arranjos entre organizações visando aglutinar capacidades e assim realizar soluções coletivas, improváveis de serem levadas a contento individualmente. Em face dessa amplitude de entendimento, é recomendada cautela na sua utilização indistinta da denominação redes, devendo ser bem qualificada nos propósitos de estudo e análise. Assim, sublinha Verschoore, (2004) de que a “simples conceituação de rede como um conjunto de nós interconectados (CASTELLS, 1999) abre espaço para uma variada gama de definições, conforme o enfoque de análise adotada” (VERSCHOORE FILHO, 2004, p.23).

Adotaremos a definição de Mance (1999), como aquela que abrange melhor as finalidades deste estudo,

As redes igualmente podem ser descritas como um conjunto complexo de inter-relações que dinamizam as competências das unidades envolvidas focadas em objetivos comuns ou complementares, reforçando todo o agregado na medida em que são fortalecidas por ele (apud VERSCHOORE, 2004, p. 23).

O fenômeno das redes não é exclusivo de regiões ou de status de desenvolvimento de Estados, ou Países. Estas experiências em rede são constatadas em países desenvolvidos, como a Itália, o Japão, nas economias em desenvolvimento de seu processo de industrialização como o sudoeste asiático e na América Latina.

As interpretações de suas origens são amplas: para Piore e Sabel, a crise econômica do capitalismo da década de 70, que resultou na exaustão do sistema de produção em massa, constituindo uma “segunda divisão industrial” na história do capitalismo. Para Harison e Storper, a difusão de novas formas organizacionais, já praticadas em outros países ou empresas, como resposta à crise de lucratividade do processo de acumulação de capital.

Coriat defende uma evolução de longo prazo do “fordismo” ou “pós-fordismo”, como expressão de uma “grande transição”, a transformação histórica das

relações entre produção e produtividade e entre consumo e concorrência. Numa concepção mais relacionada ao tema em estudo, Tuomi evidencia a inteligência organizacional, o aprendizado organizacional e administração dos conhecimentos como elementos principais das novas empresas da era da Informação (CASTELLS, 1999, p. 210).

Apesar da diversidade de abordagens, Castells (1999), sinaliza cinco pontos de convergência destas análises:

1. Quaisquer que sejam as causas e origens da transformação organizacional... em meados dos anos 70 em diante, houve uma divisão importante na organização da produção e dos mercados na economia global.
2. As transformações organizacionais interagiram com a difusão da tecnologia da informação, mas em geral eram independentes e precederam essa difusão nas empresas comerciais.
3. O objetivo principal das transformações organizacionais em várias formas era lidar com a incerteza causada pelo ritmo veloz das mudanças no ambiente econômico, institucional e tecnológico da empresa, aumentando a flexibilidade em produção, gerenciamento e marketing.
4. Muitas transformações organizacionais visavam redefinir os processos de trabalho e as práticas de emprego, introduzindo o modelo da "produção enxuta" com o objetivo de economizar mão-de-obra mediante a automação de trabalhos, eliminação de tarefas e supressão de camadas administrativas.
5. A administração dos conhecimentos e o processamento das informações são essenciais para o desempenho das organizações que operam na economia informacional global (p.210 e 211).

Segundo Castells, essas transformações organizacionais foram resultantes de várias tendências que evoluíram do processo de reestruturação capitalista e transição industrial e que devem ser entendidas isoladamente, antes de se propor sua convergência potencial como um novo paradigma organizacional.

A primeira tendência de evolução organizacional citada por Castells, foi baseada no trabalho pioneiro de Piore e Sabel que aponta a *transição da produção em massa para a produção flexível ou do "fordismo" ao "pós-fordismo"*.

Essa migração deveu-se a alterações significativas no modelo de produção em massa até então adotado. Tal modelo correspondia ao processo produtivo das grandes organizações que dominavam parcelas significativas de mercado, através da oferta padronizada de produtos e de processos. O modelo de organização e relacionamento era tipicamente vertical e centrado na especialização das tarefas caracterizando uma divisão social e técnica do trabalho.

Segundo esta tendência, o modelo de produção em massa era baseado em ganhos de produtividade obtidos por economias de escala em processos mecanizados de produção padronizada em linhas de montagem, com controle de grande mercado, fazendo referência direta ao “taylorismo”. Como cita Castells (2006): “Estes princípios estavam inseridos nos métodos de administração conhecidos como “taylorismo” e “organização científica do trabalho”, também adotados por Henry Ford e Lênin” (CASTELLS, 1999, p. 212).

A alteração na demanda, tanto em termos de quantidade e qualidade, quanto no sentido de orientação do mercado para a empresa, ocasionou a impossibilidade da oferta planejada e controlada, acarretando a falência do modelo de produção em massa. Esse modelo começou a ruir em função da falta de flexibilidade para acompanhar o ritmo da demanda e a diversificação de produtos. Essas inovações tecnológicas sofisticaram a demanda e também contribuíram para obsolescência dos equipamentos de produção limitados a uma única finalidade.

Como segunda tendência, defendida por analistas contemporâneos, é a crise da grande empresa e a flexibilidade das pequenas e médias empresas, como agentes de inovação e geração de empregos, Castells (2006). A crítica à capacidade de geração de emprego das grandes organizações, embora polemizada por vários autores, deslocou o foco para as empresas pequenas e flexíveis.

Castells apóia-se nos argumentos de Harrison, para questionar o entendimento de que as grandes organizações são tecnologicamente mais avançadas e também mais capazes de introduzir inovações tecnológicas no processo e no produto do que as empresas menores. No entanto, os estudos de Bianchi e Belussi, Michael Teitz, comprovaram a capacidade das pequenas empresas em desenvolver-se e gerar maior número de empregos (CASTELLS, 1999, p. 213).

Esta polemização é esclarecida por Castells, quando afirma

Então, ao mesmo tempo, é verdade que as empresas de pequeno e médio porte parecem ser formas de organização mais bem adaptadas ao sistema produtivo flexível da economia informacional e também é certo que seu renovado dinamismo surge sob o controle das grandes empresas, as quais permanecem no centro da estrutura de poder econômico da nova economia global (1999, p.214).

A terceira tendência refere-se aos *novos métodos de gerenciamento*, baseados nas experiências japonesas. Os enormes ganhos de produtividade e competitividade das empresas japonesas foram atribuídos a essa revolução administrativa ao ponto de o “toyotismo” ser referência em oposição ao “fordismo”.

Os principais elementos deste novo modo de produção e administração eram: sistema de fornecimento *kanban* ou *just in time*, baseado no estoque zero; controle de qualidade total – zero defeitos – trabalho em equipe, descentralização, maior autonomia para decisões no chão de fábrica, recompensas pelo desempenho das equipes e hierarquia administrativa horizontal. A cultura do trabalho em equipe, do consenso e da cooperação não pode ser atribuída ao surgimento do “toyotismo”, uma vez que este mesmo sistema funciona bem nas empresas japonesas da Europa e nos Estados Unidos (CASTELLS, 1999, p. 215).

No entanto, um dos principais fatores do sucesso das empresas japonesas é atribuído à geração de conhecimentos na empresa, ou seja, a transformação de conhecimentos tácitos (de domínio das pessoas) em conhecimentos explícitos (de domínio formal da empresa), como fonte da inovação.

A tipologia das redes é bastante ampla e possibilita uma compreensão dos inúmeros arranjos e formas de redes para diferentes objetivos e finalidades; Grandori & Soda (1995), compilam diversos trabalhos e compõem uma nova tipologia conhecida como Redes Interempresariais. Utilizando os critérios de formalização, centralização e mecanismos de cooperação estes autores apresentam as redes como: redes sociais, burocráticas e proprietárias. Cada uma destas classificações se subdivide em simétricas e assimétricas.

- *Redes sociais*: são redes em que o relacionamento dos integrantes não é regido por nenhum tipo de contrato formal: *simétricas* quando não existe pólo detentor de poder, isto é, todos os participantes têm a mesma capacidade de influência. *Assimétricas*, caracterizadas pela presença de um agente central, e frequentemente com a existência de contratos formais entre as firmas.
- *Redes burocráticas*: São caracterizadas pela existência de um contrato formal, regulador das especificações de fornecimento, como da própria organização e o relacionamento entre seus membros. *Simétricas*: associações comerciais que auxiliam os acordos formais de relacionamento entre as firmas dos mesmos setores, sem que

prevaleçam os interesses particulares. Já as *assimétricas* redes de agências, licenciamento e franquias.

- *Redes proprietárias*: caracterizam-se pela formalização de acordos relativos ao direito de propriedade entre os acionistas de empresas, também classificadas em simétricas ou assimétricas. *Simétricas* são os Joint-ventures, geralmente empregadas na regulação das atividades de pesquisa e desenvolvimento (P&D), inovação tecnológica e de sistemas de produção de alto conteúdo tecnológico. Enquanto as assimétricas caracterizam associações do tipo *capital ventures* que relacionam o investidor de um lado e a empresa parceira de outro, mais encontradas em tecnologias de ponta ou transferência de tecnologia gerencial. (GRANDORI e SODA, 1995 apud OLAVE e AMATO, 2005, p.79-80).

Casarotto Filho (2001) aponta tipos básicos de classificação das redes de empresas de pequeno porte: um primeiro modelo de rede, denominado *top-down* se caracterizando por uma empresa-mãe e um conjunto de pequenas empresas fornecedoras. Tanto a empresa-mãe, como as empresas fornecedoras competem pela liderança de custos. O segundo tipo de rede é a *rede flexível* de pequenas empresas, que se reúnem para formar um consórcio com objetivos comuns, onde cada empresa é responsável por uma parte do processo de produção. A flexibilidade e o controle dos custos são fatores determinantes para o sucesso destes empreendimentos (p. 41).

Existem outras definições, como de Wood Jr. & Zuffo (1998), com a concepção de redes como *estrutura modular*, *estrutura virtual* e *estrutura livre*, ou de Corrêa (1999) e Verri (2000), com os conceitos de *redes estratégicas*, *rede linear* e *rede dinâmica*. Porter (1998) aponta os *Clusters*, e Bremer (1996) e Goldman (1995) com a idéia de *empresa virtual*.

A tabela que apresentamos a seguir (quadro 4) integra as várias definições.

Quadro 4 – Tipologia de Redes de Empresas

AUTOR	TIPOLOGIA
Grandori & Soda (1995)	Redes sociais: simétricas e assimétricas Redes burocráticas: simétricas e assimétricas Redes Proprietárias: simétricas e assimétricas
Casarotto & Píeres (1998)	Rede Top-Down: subcontratação, terceirização, parcerias. Redes Flexíveis: Consórcios
Wood Jr. & Zuffo (1998)	Estrutura Modular: Cadeia de valor e Terceirização. Atividades de Suporte Estrutura virtual: Liga temporariamente rede de fornecedores Estrutura livre: de barreiras, define funções, papéis e tarefas.
Corrêa (1999) Verri (2000)	Rede Estratégica: Desenvolve-se a partir de uma empresa que controla todas as atividades Rede Linear: Cadeia de valor (participantes são elos) Rede dinâmica: Relacionamento intenso e variável das empresas entre si.
Porter (1998)	Cluster: Concentração setorial e geográfica de empresas. Caracterizado pelo ganho de Eficiência Coletiva.
Bremer (1996) Goldman (1995)	Empresa virtual: Ponto de vista Institucional e Funcional Institucional: combinação das melhores competências essenciais de empresas legalmente independente Funcional: Concentração em competências essenciais coordenadas através de uma base de tecnologia da Informação.

Fonte: Olave e Amato, 2001 p. 12.

Até este ponto, foram apresentados alguns dos principais aspectos da economia informacional que oportunizou o desenvolvimento desta sociedade em rede, onde as redes entre organizações, objetivo do nosso estudo, puderam desenvolver-se em todo o mundo. A tipologia ora apresentada demonstra os vários formatos e denominações encontrados nas redes, sinalizando as múltiplas funcionalidades destes arranjos.

3.2 CAPITAL SOCIAL E AS RELAÇÕES NAS REDES DE COOPERAÇÃO

Doravante concentramos nosso foco nas redes interempresariais, de uma forma mais precisa nas redes de cooperação, procurando compreender melhor as

motivações para estas associações, as reais vantagens das organizações em redes e o quanto os laços sociais influenciam os resultados coletivos. Iniciamos pela ampliação do conceito de capital social, devido à sua relevância conceitual para o melhor entendimento dos argumentos a seguir.

Reconstituindo o entendimento de Bourdieu (2001) sobre capital social, resgatamos a idéia de representação do mundo social como um espaço, onde os atores disputam acesso a recursos e ao poder, diferenciando-se em função de suas “propriedades”, que em termos atuais podem ser associadas a um conjunto de competências. Para Bourdieu (2001) os atores desse universo, entendido como agentes e grupos de agentes, definem-se por suas posições relativas, caracterizando o que denominou de “campo de forças”. Essas competências significariam, em síntese, o conceito de “capital social”, integrando as várias espécies de capital, incluindo o capital econômico, o capital cultural, o capital social e o capital simbólico, como diz textualmente:

A posição de um determinado agente no espaço social pode assim ser definida pela posição que ele ocupa nos diferentes campos, quer dizer, na distribuição dos poderes que atuam em cada um deles, seja, sobretudo o capital econômico – nas suas diferentes espécies –, o capital cultural e o capital social e também o capital simbólico, geralmente chamado de prestígio, reputação, fama, etc. que é a forma percebida e reconhecida com legítima das diferentes espécies de capital (BOURDIEU, PIERRE, 2001, p.134).

Posteriormente, Bourdieu define com mais clareza o seu conceito de capital social, atribuindo a essas trocas de recursos entre os atores um caráter mais institucional, como elos de relacionamentos mais estáveis e duradouros, percebidos por todos como uma construção do conjunto. Assim explicita Bourdieu, na década de 80:

O conjunto de recursos naturais ou potenciais que estão ligados à posse de uma rede durável de relações mais ou menos institucionalizadas de interconhecimento e de inter-reconhecimento ou, em outros termos, à vinculação a um grupo, como conjunto de agentes que não somente são dotados de propriedades comuns (passíveis de serem percebidas pelo observador, pelos outros ou por eles mesmos) (BOURDIEU, 2003, apud FERRAREZZI, 2003, p.6).

As redes significariam assim chances de ascender e acessar o capital físico e humano, constituindo-se, portanto, em redes de conexões sociais fruto de

estratégias deliberadas de investimentos em sociabilidade. Como a rede é um espaço potencial de possibilidades, decorre a dificuldade de aceitação do termo capital social quanto atribuído às redes, sendo melhor utilizado o conceito de fluxo.

Nesse entendimento os relacionamentos seriam caminhos por onde as oportunidades trafegariam, num espaço ilimitado de possibilidades, sendo as redes este espaço de realização destes relacionamentos (FERRAREZZI, 2003, p. 7).

Bourdieu (2005) já afirmara a importância dos relacionamentos na construção do capital social de um indivíduo, o que lhe ampliaria, sobremaneira, as possibilidades de recursos e influências, como diz textualmente:

A força ligada a um agente depende de seus diferentes recursos, por vezes chamados de *strategic market assets*, fatores diferenciais de sucesso (ou de fracasso) que podem lhe assegurar uma vantagem na concorrência... do volume e da estrutura do capital que ele possui... capital financeiro... capital cultural... capital tecnológico... capital comercial e capital simbólico.

Putnam (1996), referindo-se ao envolvimento dos indivíduos em redes, agrega a confiança como fator fundamental para que exista a cooperação, a solidariedade e o espírito público. Para ele, confiança, normas e redes poderiam melhorar a eficiência da sociedade (p. 8). Estabelece relações claras entre o capital social e sua importância para a cooperação espontânea, assinalando que a confiança se alimenta da própria confiança, potencializando-se tanto quanto mais é utilizada. Em suas citações, reforça este aspecto afirmando:

Também outras formas de capital social, como as normas e as cadeias de relações sociais, multiplicam-se com o uso e minguam com o desuso. Por todos esses motivos, cabe esperar que a criação e a dilapidação do capital social se caracterizem por círculos virtuosos e círculos viciosos (idem, p.179).

Pode-se entender assim, a existência de uma correlação direta entre confiança e relações horizontais de cooperação e reciprocidade, para o desempenho institucional. No entanto, como ressalta bem, essa não é uma confiança irrestrita, como diz “cega”, porque se embasa numa previsão do comportamento do outro, um ator independente. Está estabelecida a correlação direta entre confiança como mecanismo de restrição ao comportamento oportunista. O autor avança nesta concepção, afirmando que o capital social repercute no crescimento econômico, de forma assemelhada à influência do capital humano.

São identificados alguns tipos distintos de capital social, como formal (associações), denso (grupo de trabalhadores), relacionados aos laços fortes e fracos citados por Granovetter (apud PUTNAM, 2003, p. 18). Ainda capital social, voltado para dentro (interesses materiais sociais e políticos de seus membros) e para fora (bem público) e por fim, pontes (redes sociais que uniriam as pessoas).

Nas palavras textuais de Putnam, uma exemplificação dessa realidade:

Assim como outras formas de capital, o capital social e produtivo, possibilita a realização de certos objetivos que seriam inalcançáveis se ele não existisse (...) Por exemplo, um grupo cujos membros demonstrem confiabilidade e que depositem ampla confiança uns nos outros é capaz de realizar muito mais do que outro grupo que careça de confiabilidade e confiança (...) Numa comunidade rural (...) onde um agricultor ajuda o outro a enfiar o seu feno e onde os implementos agrícolas são reciprocamente emprestados, o capital social permite a cada agricultor realizar o seu trabalho com menos capital físico sob a forma de utensílios e equipamentos (PUTNAM, 1996).

A investigação das trocas de capital social nas redes interempresariais, especialmente nas redes de cooperação, pode ajudar no estabelecimento da relação fundamental deste estudo, referente à influência dos fatores sociais na geração de resultados econômicos, como preconiza a NSE. Igualmente, este capital social, analisado como produto das relações entre os atores internos e até externos à rede, poderá representar de forma mais concreta a contribuição dos laços sociais na geração das vantagens competitivas que levam aos resultados econômicos pretendidos.

Afinal, quais seriam estes objetivos e resultados concretos, derivados dessas associações em rede? O que se constitui de fato em geração de valor?

Hastenreiter Filho (2004) ressalta os principais objetivos buscados na cooperação como sendo a redução das vulnerabilidades das empresas em relação aos competidores, além da ampliação de suas capacidades de apropriar e absorver novidades técnicas gerenciais, favorecendo o processo de inovação, e conseqüentemente, o aumento do seu poder de barganha no contexto competitivo onde se insere.

Segundo Verschoore Filho (2004), o que motiva a cooperação entre empresas pode ser sintetizado em duas premissas. A primeira, relacionada ao cálculo objetivo entre contribuições agregadas, frente às contribuições individuais dos elementos, a segunda sugerindo que, num processo cooperativo, as relações

apresentam resultados ganha-ganha. Desta forma, segundo o autor, a cooperação existe pela conscientização das empresas da possibilidade de realizar ações e obter níveis de atuação superiores daquelas realizadas individualmente.

A análise da vantagem competitiva, Porter (1989) percebe na formação de redes de cooperação, impactos na produtividade e escala na inovação das empresas envolvidas e até a formação de novos negócios. Levy (2003) reconhece a efetiva migração das atividades industriais para serviços, fator que impulsionaria as organizações para se constituírem como redes de inovação.

O ponto comum é que a inovação passa a ser um fator determinante de sucesso para as organizações, notadamente as pequenas empresas. Castells (1999) já mencionava este fator para o desenvolvimento das organizações em rede, entendendo-as como formatos mais favoráveis para a inovação e a criatividade, baseando-se nas amplas possibilidades de relacionamento e cooperação e reciprocidades.

Os argumentos expostos remetem para o impacto do conhecimento nessa nova economia globalizada e a migração evidente do valor dos bens tangíveis – derivados da utilização dos fatores materiais da produção – para o valor dos fatores intangíveis – derivados do melhor aproveitamento das capacidades humanas: inteligência, criatividade, motivação e informação – nesse mundo tecnologicamente integrado.

Nesta mesma direção, Stewart (1998) explora o conceito de capital intelectual, abordando a grande migração do valor dos ativos tangíveis para os ativos intangíveis, diretamente associados ao conhecimento humano. Ao analisar a economia da informação, Stewart estabelece as fontes fundamentais da riqueza como sendo o conhecimento e a comunicação, em substituição aos recursos naturais e ao trabalho físico:

O conhecimento tornou-se o principal ingrediente do que produzimos, fazemos, compramos e vendemos “... em resumo: a indústria está se desmaterializando.... e obviamente, compramos cada vez mais conhecimento puro no setor de serviços (p.13).

Estes argumentos reforçam o impacto do conhecimento nessa nova economia globalizada e a migração evidente do valor dos bens tangíveis – derivados da utilização dos fatores materiais da produção – para o valor dos fatores intangíveis

– derivados do melhor aproveitamento das capacidades humanas: inteligência, criatividade, motivação e informação – nesse mundo tecnologicamente integrado.

Lundvall (1992) defende o conhecimento como sendo o recurso fundamental na economia moderna e o processo mais importante é o aprendizado. Para ele a atividade inovadora é um processo intrinsecamente social e coletivo e depende, fundamentalmente, das interações entre os agentes, chamado de aprendizado pela interação (*learning-by-interaction*).

Pierre Levy (2003), na análise que fez sobre as redes de relacionamentos em níveis globais, potencializadas pelas tecnologias da informação, elaborou o conceito de inteligência coletiva. Segundo o autor, “é uma inteligência distribuída por toda a parte, incessantemente valorizada, coordenada em tempo real, que resulta em uma mobilização efetiva das competências” (p. 28).

Podemos interpretar que esse desenvolvimento de competências pressupõe aprendizado, cooperação e uma nova forma de relação entre empresas e seus colaboradores. Somente um novo arranjo nas relações poderia fazer aflorar o conhecimento tácito – fruto do aprendizado e saberes individualizados – e transformá-lo em capital explícito – formalizado e apropriado pela organização. Uma conjugação de interesses econômicos e sociais se faria indispensável para o processo de inovação.

Mancur Olson (1999) faz referência a outras importantes vantagens advindas dessa cooperação entre empresas, que são os benefícios coletivos exclusivos. Segundo este autor, as empresas associadas em rede gozariam da prerrogativa de gerar e de apropriarem-se de benefícios coletivos, pertencentes exclusivamente às empresas assim associadas, não sendo extensivas às demais organizações não pertencentes à rede.

Nakano (2005) aponta ainda as redes de cooperação como o novo “lócus da inovação” por se constituírem em ambientes mais propícios à geração e transmissão de conhecimentos, como diz “ambientes onde o conhecimento pode ser gerado de forma mais eficiente e rápida”, conduzindo para a permanente atualização no setor onde atua e na geração de novos produtos.

Por ser o conhecimento de difícil entendimento de toda sua complexidade, estudos do autor e da obra de Nonaka e Takeuchi (1995 apud NAKANO, 2005) sistematizaram referenciais para melhor compreender o processo de geração e transmissão de conhecimento entre organizações. Em sua abordagem, classifica

três dimensões do conhecimento em função da complexidade, independência ou da sua sistematização entre o conhecimento tácito e explícito. O conhecimento ainda é analisado quanto aos recursos da organização (conexões) e da capacidade administrativa.

Em seu trabalho sobre a influência das competências nas posições ocupadas pelas empresas em redes, Fleury e Fleury (2005) relacionam a arquitetura das redes empresariais em função do domínio de conhecimentos. Segundo os autores “estratégias, competências e gestão do conhecimento de uma empresa são definidas não só em função de sua relação com o mercado, mas também de sua posição em complexas redes de inter-relações empresariais” (p. 8).

A hipótese dos autores relaciona o acervo de conhecimentos como determinante para a posição relativa de uma rede nestes arranjos organizacionais, afirmando “Nesse contexto, quanto mais estratégico for o conjunto de conhecimentos dominados por uma empresa – estratégico no sentido de mercado/produtos e serviços –, maior será a possibilidade de ela assumir papéis de liderança em redes e cadeias empresariais” (p. 8).

Por outro lado, estes autores ressaltam também que

Quanto mais técnico/ produtivo for esse conhecimento, maior será a sua possibilidade de se situar em posições operacionais nestes arranjos. Se a empresa não for forte em nenhum desses aspectos, provavelmente estará condenada ao desaparecimento (p. 8).

Diante de todas estas abordagens podemos sintetizar que esta concretização de valor, numa avaliação econômica, advinda da ação coletiva em redes, pode ser entendida como trocas de Capital social, que contribuam para gerar ganhos tangíveis de mercado, produtos, clientes, tecnologias e outros, que atuem sobre os resultados financeiros, ampliem a barganha ou as condições competitivas.

Já esta concretização de valor, numa avaliação de natureza social, pode relacionar estas trocas de capital social, como ganhos intangíveis de valor, os que contribuam para ampliar o conhecimento, a informação, a aprendizagem, o network, ou construção dos laços sociais, que possam influenciar a ampliação das competências para a gestão e inovação.

Tendo como referência as colocações apresentadas, pode-se apropriar a relevância desta temática sobre redes de cooperação. Estas evidências motivaram

vários trabalhos empíricos que foram realizados para entender melhor a complexidade, a funcionalidade e a sobrevivência das organizações em rede, entre outros:

- Arquitetura das redes empresariais como função do domínio de conhecimentos de Fleury e Fleury, no estudo das cadeias de fornecimento, governança e gestão do conhecimento junto ao setor de plástico e da indústria têxtil.
- Fluxos de conhecimento em redes inter-organizacionais: conceito e fatores de influência, analisando os fatores que podem inibir ou facilitar o fluxo de conhecimento entre organizações (Nakano, 2005).
- Dotto e Wittmann (2004) realizaram pesquisa em 2003, junto a empresários de 15 redes de cooperação horizontais de pequenas empresas no RS, analisando os fatores preponderantes para a cooperação.
- Böhe e Silva (2004) desenvolveram um modelo geral do processo de inovações nas redes de cooperação, estabelecendo um processo de quatro estágios, relacionando com as coordenadas: troca de informações e aprendizagem e estoque de capital social. O primeiro estágio referia-se a compras conjuntas; o segundo desenvolvimento de Marketing comum, o terceiro à centralização da produção e o quarto ao desenvolvimento conjunto de produtos. Segundo os autores do estudo, nas redes horizontais de cooperação, esta última etapa requereria um grande compartilhamento de informações e conhecimentos.

Um exemplo da importância atribuída às redes de cooperação, foi o lançamento do Programa de Redes de Cooperação – SEDAI-RS para fomentar as associações em redes de cooperação, como alternativas de competição para pequenas empresas e para o desenvolvimento regional.

A SEDAI – Secretaria do Desenvolvimento e dos Assuntos Internacionais, órgão do Governo do Estado do Rio Grande do Sul, criou em 2000, um programa destinado a fomentar as Redes de Cooperação no RS.

Na região sul do país, as micro e pequenas empresas representam 94,9% das empresas formais, ocupando 63% dos postos de trabalho. A representatividade deste segmento justifica ações de apoio ao seu desenvolvimento Sedai (2006).

Os objetivos do Programa são fomentar a associação das empresas com interesses comuns em Redes de Cooperação, amparando sua constituição jurídica de modo a preservar a independência legal e a individualidade de cada empreendimento. As redes assim constituídas passaram a usufruir de uma estrutura de coordenação e orientação e de uma programação de desenvolvimento – sustentada pelas Universidades Regionais e de uma coordenação centralizada – e uma metodologia que lhes assegurassem sua consolidação.

Desde o ano 2000, quando o Programa foi criado, foram constituídas mais de 250 redes, 130 somente em 2006, superando a marca de cinco mil empresas participantes (SEDAI, 2005).

Estes trabalhos empíricos demonstram a importância das redes de cooperação, tanto nos aspectos econômicos, enquanto sustentação de pequenos negócios, como nas dimensões sociais, em termos de sustentabilidade e desenvolvimento regional.

3.3 OS LAÇOS SOCIAIS NOS RESULTADOS ECONÔMICOS NAS REDES DE COOPERAÇÃO

A importância econômica destas organizações em rede tem sido largamente divulgada, seja como alternativa para impulsionar o crescimento de inúmeras pequenas e médias empresas, seja promover o desenvolvimento regional. No entanto, a interdependência entre a dimensão social e econômica destas redes ainda, a nosso ver, não foi devidamente explorada.

Se tomarmos uma rede de cooperação como uma unidade, representativa – em nível microeconômico e social – do embeddedness, preconizado pela Nova Sociologia Econômica (NSE), poderemos então estudar e compreender estas interdependências.

As redes de cooperação teriam assim a possibilidade de reproduzir, no seu interior, esta mesma interpolação entre o econômico e o social, através da ação dos seus atores em rede, do relacionamento que estabelecem e dos objetivos que perseguem. Este é um fator impulsionador de nossa escolha das redes e norteador de nossa pesquisa.

Não obstante muitos aspectos positivos destas associações já tenham sido ressaltados, várias questões inseridas nesta problemática, podem contribuir ou dificultar a eficácia destes arranjos. Fatores como, por exemplo, a conjugação do interesse das empresas membros, a simetria ou assimetria nas relações, a sinergia de informações e o aprendizado, as competências das empresas, pré-existentes e desenvolvidas, a dinâmica das trocas no compartilhamento de recursos, a capacidade de lidar com a cooperação e competição.

O entendimento da influência dos laços sociais sobre os aspectos econômicos das redes de cooperação, mais precisamente o papel do capital social - fluxos de informação conhecimento e relacionamento - como recurso potencial para a dinâmica das relações entre os atores e na rede de um modo geral, justifica um estudo mais aprofundado.

Nessa direção, agregamos ao trabalho às concepções de Schneider (2005) que desenvolve o tema das redes – especialmente as redes de políticas públicas – como uma nova forma de governança política.

Sua abordagem das redes frente ao modelo de desenvolvimento teórico entre nível micro e macro e entre conflito e integração, nos possibilita posicionar as redes dentre as dimensões apresentadas no modelo, permitindo inferências relevantes para o aprofundamento e embasamento da pesquisa em referência.

Numa objetiva digressão, podemos constatar, pelos referenciais apresentados, que a ordem social deslocou-se de um nível macro, tanto em regras gerais (constituição) que regulariam o comportamento dos atores, para o conflito, também em nível macro, representado pelo Pluralismo, onde o estado se constituiria numa arena onde os interesses exerceriam seu poder e influência.

Após a dimensão estrutural-funcionalista, tendo Parsons como seu representante, nos vimos, novamente, diante da questão da ordem social equacionada através do conflito. A diferença agora estabelecida da dimensão pluralista é que a ordem passa ser função dos micro relacionamentos entre atores sociais, denominada de Teoria da Ação.

Segundo Schneider (2005), nesta fase do redescobrimento do problema do conflito “... ocorreu novamente uma modificação que conduziu cada vez mais o foco analítico do nível macro para o nível micro“. Doravante os fenômenos sociais, conforme inúmeros cientistas sociais, deveriam ser explicados como resultantes da ação dos indivíduos e atores coletivos, ou seja, “explicados ao nível micro”.

Transpondo estas concepções para a questão das redes privadas, fica a analogia da grande questão central levantada por Schneider, “Como a ordem social poderia ser reproduzida e mantida a despeito de interesses divergentes e racionalidade”.

Estas colocações podem ser mais bem esclarecidas através da aceitação da capacidade de autocondução das sociedades através da micro-análise de instituições sociais e seus efeitos integrativos que Schneider denomina de perspectiva sistêmico-cibernética. Ao conjunto desses mecanismos de condução, tradicionalmente é atribuído o nome de “Governança”.

Schneider propõe uma nova compreensão de governança, não mais como ordem macro analítica, mas dentro da perspectiva micro analítica, através de mecanismos institucionais de coordenação (SCHNEIDER, 2005).

Conforme o autor “o olhar se direciona tanto à lógica interna de atores (por exemplo, sua racionalidade e capacidade de ação), quanto aos arranjos institucionais, que estruturam sua ação” (idem, p.33).

Podemos estabelecer a correlação entre essa integração e a obtenção de resultados coletivos, como fruto da capacidade com que os atores desenvolvem mecanismos de integração (sociais, políticos) e de como agiriam no sentido de sua adaptação ao meio ambiente social, através da melhor utilização e mobilização dos recursos existentes.

Como afirma Schneider “Ocorre então um sistema cibernético em sentido estrito, no qual o controle é transformado através da relação entre objetivos endógenos e o meio ambiente externo” complementando dizer que “atores inteligentes são ao mesmo tempo ‘sensores’ e ‘atores’”.

O equilíbrio da sociedade não é determinado de pronto pelo sistema, devendo ser perseguido permanentemente em contextos de cooperação e sintonia. Numa relação direta com o mercado e resultados econômicos “o mercado é acima de tudo um complexo sistema de intercâmbio econômico, que inclui além de fluxos de recursos, processos complexos de sinalização e produção de informações, que possibilita aquela lendária condução com a ‘mão invisível’” (WILLIANSO, apud SCHNEIDER, 2005).

A importância das redes interempresariais tem ocupado a pauta dos meios de comunicação empresariais e de muitos estudos acadêmicos, ressaltando a oportunidade destes arranjos como uma alternativa de sobrevivência para pequenas

e médias empresas, no contexto da competição globalizada. As características mais evidenciadas são: a maior flexibilidade operacional, consequência da dinâmica nos relacionamentos e os fluxos de informação e conhecimento, diretamente associados ao processo de inovação.

No contexto brasileiro, as redes empresariais são constituídas, basicamente, de pequenas e médias empresas, o que despertou significativa atenção para projetos de redes de cooperação, como no caso do Estado do Rio Grande do Sul, através da SEDAI - Secretaria do Desenvolvimento e Assuntos Internacionais, que criou em 2000, seu Programa Redes de Cooperação envolvendo Universidades, pesquisadores, consultores e empresários.

Neste olhar sobre a importância econômica das redes interempresariais, fica ressaltada a relação estabelecida entre o desenvolvimento destes arranjos em rede com o desenvolvimento das comunidades onde se inserem e até mesmo em nível regional, emprestando uma singular importância econômica e social ao crescimento e sustentação destas iniciativas.

Dentro desta perspectiva, o crescimento exponencial das redes de cooperação em nosso estado evidencia uma tendência à proliferação destes arranjos. Desde seu início, o programa apoiou a geração de 210 redes, abrangendo aproximadamente 4.400 micros e pequenas empresas, que geram cerca de 42.000 mil postos de trabalho direto. Estas redes movimentam mais de 5 bilhões de reais/ano no Rio grande do Sul (SEDAI, março de 2007).

Indicadores de eficácia, registrados pelo Programa da SEDAI apontam: aumento médio no faturamento das empresas em 26,51%, aumento médio do número de funcionários em 36,73%, aumento médio dos investimentos em 30,95%, aumento médio no recolhimento de impostos em 26,59% e redução média dos custos em 13,38% (SEDAI, 2007) (anexo 1).

Outros pesquisadores associam o crescimento das Redes de pequenas e médias empresas com o desenvolvimento regional local. Casarotto (2001) aponta para as vantagens destas organizações em rede como arranjos competitivos modernos, que associados em clusters, seriam capazes de fazer frente às incertezas da economia globalizada. O autor baseou-se, principalmente, nas experiências das redes na região italiana de Emilia Romagna e das redes na região sul do Brasil.

A maioria destas redes do Programa é constituída de redes de cooperação homogêneas – pertencentes ao mesmo segmento de atuação – e apontam os

ganhos econômicos coletivos dessas associações em relação a iniciativas individualizadas, como: economias de escala, redução de custos por logística de suprimentos, concentração produtiva, tecnologia de gestão, logística de distribuição, pesquisa e desenvolvimento de produtos, marketing entre outras.

Como exemplos concretos do próprio Programa de Redes de Cooperação da SEDAI, podemos citar os casos das redes de cooperação Redemac (materiais de construção), Agafarma (farmácias), Redefort (supermercados), Gesto (floriculturas) entre tantas outras.

Uma vez que os ganhos econômicos se mostram mais evidentes, nos parece relevante dedicar especial atenção aos ganhos sociais destas arquiteturas e, principalmente, tentar compreender a possível relação de interdependência que possa existir entre estes.

A importância social, em nível macro, destes arranjos em rede, enquanto desenvolvimento regional e de condições de vida, obviamente está relacionada com os ganhos econômicos auferidos. É natural compreender que o êxito econômico, em termos de progresso destas redes, em seu crescimento, é responsável por fatores de incremento da qualidade de vida, como geração de empregos, fluxos de negócios e serviços, investimentos, pagamento de tributos, e transferências de renda diversas.

Mas, enquanto análise exclusivamente de interesse da sociologia, várias abordagens, já ressaltadas nos capítulos anteriores deste trabalho, apontam ganhos sociais relevantes destas redes, relacionados às formas de interação entre os atores sociais em seu processo de troca, de participação e do exercício de suas individualidades. As redes assim poderiam bem representar as novas modalidades de socialização que vieram substituir o estudo dos velhos fenômenos de solidariedade e organização, como aponta Ferrarezzi, (2003).

Expressivos autores relataram as vantagens sociais advindas das ações de cooperação e reciprocidade favorecidas por esta arquitetura de redes. Bourdieu (2001) aponta os campos econômicos, como espaços de trocas, onde atores sociais, em seus relacionamentos, poderiam acessar os recursos disponíveis, construindo conexões sociais que proporcionariam o acesso ao capital físico e humano.

Olson (1965) levanta a questão dos benefícios coletivos exclusivos amealhados pelos integrantes destas empresas em rede, em seus relacionamentos internos, numa evidente vantagem sobre empresas não participantes desse sistema.

Putnam (1996) explora a confiança interpessoal nas redes horizontais como responsável pelo fomento à cooperação recíproca que influiria nos desempenhos institucionais.

Além deste aspecto defende a confiança como potencializadora do fluxo de capital social, derivado do compartilhamento de informações, que atuaria como inibidor dos comportamentos oportunistas dos demais atores. Responde, também, por apresentar a variável capital social como um dos elementos do desenvolvimento econômico.

Castells (1999) defende as redes como organizações mais adequadas às conjunturas da *sociedade em rede* e, portanto, organismos mais favoráveis ao fluxo de troca de recursos que favorecem ao requisito da flexibilidade operacional. Levy, (2003) aponta os relacionamentos nas redes sociais como favoráveis para efetiva mobilização das competências do conjunto, no que ele denominou de *inteligência coletiva*.

Granovetter (1985) valoriza o conceito de redes sociais para esclarecer a questão da inserção social da economia e dos dilemas das concepções sub e sobre socializadas de ator, abordando ainda a questão dos laços sociais, relacionando os laços fracos com o potencial de trocas e de conhecimento, enquanto Nakano (2005) trata as redes como o novo *locus* da inovação.

3.4 OBJETIVO E METODOLOGIA DA PESQUISA DE CAMPO

Como já exposto, são muito amplas as possibilidades de pesquisa e estudo empírico das questões sociais inerentes às redes de cooperação interempresariais.

A NSE resgata para a sociologia o estudo do mercado, enquanto comportamento dos agentes nas relações de produção e consumo, ampliando a dimensão teórica dos estudos sociológicos. A premissa central desta abordagem se apóia na questão da inserção da economia com o social, ou melhor, na interdependência dos fatores econômicos e sociais.

Sendo a rede entre organizações, entendida como uma célula representativa dessa NSE nos parece que o estudo destas relações de imbricamento e a evidência

de sua efetividade, poderão contribuir para fortalecer e ampliar, ainda mais, estas concepções teóricas.

Para a relevância empírica, vamos concentrar nossa atenção na questão do capital social enquanto influência na geração de resultados econômicos embasados nos argumentos de Putnam (1986) que insere a variável capital social como um dos elementos do desenvolvimento econômico.

Nossa investigação considerará a dimensão de capital social relacionada exclusivamente ao entendimento dos fluxos de informação e conhecimento compartilhados numa determinada rede de cooperação inter-empresarial, como representativos dos laços sociais entre os atores em rede.

Essa redução do objetivo é respaldada pela relação direta estabelecida entre os contatos pessoais, os fluxos de informação, as relações de confiança e reciprocidade e outros mecanismos informais, com os fatores explicativos decisivos na interação no interior da ordem econômica (GRANOVETTER apud KIRSCHNER e MONTEIRO, 2002).

A escolha de uma rede de cooperação como unidade de análise para este estudo de caso empírico, além da representação da NSE, deve-se ao reconhecimento das redes interempresariais, como uma nova arquitetura, cada vez mais adotada pelas organizações, como resposta à dinâmica da concorrência globalizada. As organizações em rede, de um modo geral, apresentam relações mais democráticas, com maior interdependência entre os atores, constituindo-se assim campo de interesse para pesquisas que visem entender melhor as relações econômico-sociais.

Estudaremos uma rede de cooperação heterogênea de serviço, pertencente ao Programa de Redes de Cooperação do RS. Por rede heterogênea compreendem-se organizações que atuam em segmentos diferenciados de negócio, ou seja, não competem de forma direta pelos mesmos clientes, possuem exigências diferenciadas quanto aos fatores de sucesso em seus negócios respectivos e igualmente, competências singulares.

A rede escolhida denomina-se Rede Base 8 e configura-se em um Bureau de Assessoria e Serviços Empresariais, criada com o objetivo de atender às demandas de empresas ou redes associativas que ingressam ou pretendem se reposicionar no mercado. É formada por empresas especializadas nos serviços

fundamentais para a entrada de uma empresa no mercado, atendendo desde a criação e o registro da marca até o seu lançamento.

As empresas que integram a Rede Base 8, são: Acesso Projetos Integrados de Comunicação / Athenas Software e Systems / Luq Comunicação do Brasil / Scandi Promoção e Comunicação / Segmento Pesquisa e Análise de Mercado / SKO Marcas e Patentes / Vórtice Arquitetura.

As empresas integrantes da rede em análise abrangem as seguintes áreas de atuação: Planejamento / Pesquisa / Propaganda publicidade / Identidade visual / Registro de marcas e patentes / Arquitetura e design / Assessoria de imprensa / Comunicação interna / Desenvolvimento de site / Projetos de responsabilidade social / Marketing promocional / Organização de eventos / Cerimonial e protocolo / Contabilidade (anexo 2).

A missão empresarial para a qual foi criada esta rede de cooperação Base 8 é de criar e implementar soluções comerciais para redes, empresas e suas interações.

Como objeto de nossa pesquisa está a questão sobre os fatores sociais, enquanto relações sociais, que implicam nos fatores econômicos. Para tanto, o conhecimento dos aspectos que podem inibir ou facilitar os fluxos de informação e conhecimento nas organizações em rede nos parecem ser de extrema valia.

O referencial para esta investigação, será baseado nas proposições de Nakano (2005), que sistematiza estes fatores de influência em dois blocos: os relativos às características do conhecimento e os relativos à própria organização.

Esta abordagem é oriunda do trabalho de Polanyi (1994) e aprofundada no trabalho de Nonaka e Takeuchi, (1995 apud NAKANO, 2005) quando relacionaram a competitividade das empresas japonesas à sua capacidade de transformar conhecimento tácito individual em explícito organizacional.

Concentrar-nos-emos na abordagem dos fatores relacionados à organização onde serão estudados os recursos de rede e a competência administrativa de trabalhar em cooperação. Esse foco pretende ter analogia ao que propõe Volker Schneider com os mecanismos de integração social, utilização e dinamização dos recursos e também com a questão da confiança para a atuação em cooperação (Putnam e Di Maggio).

No que tange aos recursos em rede estes representam para organizações, o equivalente ao capital social para os indivíduos. O capital social de um indivíduo

compreende a estrutura dos relacionamentos que ele tem, as pessoas que conhece, as possibilidades que auferir através de seus contatos pessoais, segundo Nakano (2005).

A análise da estrutura da rede e suas relações diretas ou indiretas, que incorpora à questão dos laços fortes e fracos de Granovetter, possibilita compreender a amplitude e potencial das trocas. O desenho da arquitetura de suas conexões é revelador das relações diretas e indiretas, bem como a posição relativa de cada empresa em rede em relação às demais.

Quanto à dimensão administrativa que aborda as competências organizacionais para um trabalho de cooperação em rede, nos concentraremos na questão da confiança – dada à relevância que Parsons (1954) atribuiu para a intensificação dos relacionamentos que levariam aos ganhos econômicos. A confiança será entendida no seu papel preponderante de base para a construção dos laços sociais e de sua influência nos fluxos de capital social. Para tanto o exame das condições de participação, de cooperação, o papel das regras, da cultura e do código de valores será fundamental.

Temos a pretensão de, a partir destas investigações, poder avaliar melhor os fatores que concorrem para as relações sociais e, igualmente, estabelecer algumas correlações entre estes laços sociais e a realização dos objetivos econômicos da rede em foco, como resposta à questão central.

Nosso objetivo de pesquisa fica assim determinado: como as relações sociais influenciam as trocas de capital social – informação, conhecimento e relacionamento – numa rede de cooperação, contribuindo para impactar os resultados econômicos.

A partir desta definição de objetivo, e com o propósito de dar foco à apropriação dos resultados, estabelecemos como hipótese: numa rede de cooperação entre atores empresariais, o domínio de capital social tem relação direta com *status* e potencial de ganhos econômicos, enquanto que os laços sociais influenciam o compartilhamento desse capital e o alcance de benefícios coletivos.

Quadros 5 – Variáveis a serem analisadas e indicadores

VARIÁVEIS	INDICADORES
<p>1. MOTIVAÇÃO</p> <p>1.1. Interesse dos atores</p> <p>1.2. Interesse coletivo</p>	<p>Fator motivador</p> <ul style="list-style-type: none"> - incidência dos objetivos econômicos - incidência dos objetivos sociais
<p>2. FLUXOS DE CS E OS RECURSOS DA REDE</p> <p>2.1. Conexões sociais</p>	<p>Fator recursos</p> <ul style="list-style-type: none"> - estoque de CS existente - potencial de CS disponível - intensidade das trocas de CS realizadas - importância do CS na arquitetura da rede <p>Domínio de CS</p> <ul style="list-style-type: none"> - posição simétrica - posição assimétrica - influência nas trocas - influência nos resultados
<p>3. O CS E A COMPETÊNCIA ADMINISTRATIVA DA REDE</p> <p>3.1. participação</p> <p>3.2.cooperação /reciprocidade</p> <p>3.2. comportamento oportunista (confiança)</p>	<p>Condições da rede</p> <ul style="list-style-type: none"> - igualdade de direitos / simetria - desigualdade de direitos / assimetria <p>Influência: importância atribuída a</p> <ul style="list-style-type: none"> - do sistema normas / regras - da coordenação - dos valores e cultura - do conhecimento e competências - dos laços sociais - dos projetos conjuntos
<p>4. CAPITAL SOCIAL E RESULTADOS</p> <ul style="list-style-type: none"> - benefício dos atores individuais - benefícios coletivos 	<p>Balanco expectativas</p> <ul style="list-style-type: none"> - incidência de vantagens econômicas - incidência de vantagens sociais - vantagens econômicas - vantagens sociais

Legenda: CS = capital social

Adotamos a metodologia de pesquisa de natureza qualitativa que nos pareceu ser a mais adequada para este estudo de caso, de uma rede em particular.

Como se trata de uma abordagem de natureza discursiva e humanística é imperioso que os procedimentos sejam previamente bem determinados para garantir a confiabilidade das informações e análises, sem perder, no entanto, o caráter dinâmico da investigação social e a conseqüente flexibilidade.

Por isto os dados foram coletados através de entrevista direta pré-planejada junto aos atores – representantes das empresas em rede – conforme instrumento anexo - Ficha Padrão de Entrevista (anexo 3). As entrevistas foram gravadas para possibilitar posterior interpretação das afirmações e dirimir pontos de dúvida.

As entrevistas tiveram como objetivo inicial compreender a rede e os interesses individuais e coletivos como um todo e, posteriormente, aprofundar o entendimento das variáveis da pesquisa na percepção individualizada de cada membro da rede.

O estudo das conexões foi efetuado pelo registro das trocas efetivadas entre as empresas da rede, utilizando-se de um Mapa de Conexões (anexo 4). Os dados levantados compreenderam o período de existência da Rede Base 8, ou seja, desde 2005 até o mês de junho de 2007.

A estratégia de obtenção dos dados adotou os seguintes procedimentos:

1. Pré-enquête: entrevista piloto com consultor e uma liderança da Rede Base 8 para melhor contextualizar a rede, sua origem, trajetória, contexto interno e de mercado, bem como caracterizar melhor cada empresa integrante. Visamos também testar as variáveis mais significativas de nossa análise com a relevância percebida pelos representantes da rede.
2. Enquête qualitativa: Adotamos um processo de entrevistas com profundidade com os sete líderes das empresas, primeiramente conduzidas através de um instrumento previamente formatado, visando à objetividade necessária a este tipo de coleta de dados.

Num segundo momento, as entrevistas foram menos estruturadas e se aproximaram do conceito de diálogo sem padrão, de modo a possibilitar o aporte de

outras informações não previstas e estabelecimento de outras relações de causa e efeito.

Os instrumentos utilizados foram:

- Ficha Padrão de Entrevista (anexo 3).
- Mapa de Conexões para registro dos fluxos de forma individualizada (anexo 4)

Os dados coletados foram submetidos a uma análise de conteúdo, das questões relacionadas à organização em rede e aos relacionamentos, apoiada em um Mapa de Análise das entrevistas (variáveis e indicadores) onde foram plotados os dados individualizados (anexo 5).

O somatório destes dados no Mapa de Análise das entrevistas, adicionou às percepções do entrevistador um panorama quantificado das incidências, destacando a menor ou maior importância das variáveis, testadas através de sua importância atribuída aos indicadores, reduzindo a subjetividade e permitindo realizar as inferências relacionadas ao objeto da pesquisa.

As entrevistas foram analisadas transcrevendo as percepções dos sete empresários da rede entrevistados para o Mapa de Análise das entrevistas (anexo 5), relacionando suas percepções com algumas variáveis e indicadores contemplados nos objetivos do programa. Incluímos, ainda nas considerações, a percepção do consultor desta rede Base 8.

Uma das empresas entrevistadas não se sentiu em condições de responder as questões formuladas, dado seu baixo envolvimento com a Rede Base 8 até então.

Em complemento a estas práticas, o fluxo de capital social, foi analisado pelo registro da intensidade das trocas entre as empresas membros da rede na planilha denominada Mapa de Conexões. Estes fluxos sintetizados num único Mapa das Conexões da Rede Base 8, possibilitaram um olhar objetivo e pragmático sobre os reais fluxos de trocas, a natureza das informações compartilhadas, a importância das empresas e as assimetrias em rede.

Essa arquitetura, assim construída no Mapa da Arquitetura da Rede Base 8, juntamente com os resultados das entrevistas (Mapa de análise das entrevistas), orientou as conclusões deste estudo.

4 RESULTADOS DA PESQUISA EMPÍRICA

A) MAPA DE ANÁLISE DAS ENTREVISTAS

Quadro 6 – Mapa de Análises das Entrevistas

VARIÁVEIS	INDICADORES	FC	AT	VT	AC	SC	SK	LQ	SG	Σ	%
1. MOTIVAÇÃO: - Interesse dos atores - Interesse coletivo	FATOR MOTIVADOR - Econômico (mercado/clientes)	*	I	I	I	I	I	I	-	6	100
	- Social (network, aprendizado).		0	I	I	I	0	I	-	4	66,6
	- Econômico		I	I	I	I	I	I	-	6	100
	- Social		0	I	I	I	0	I	-	4	66,6
2. CAPITAL SOCIAL (CS): - Conexões sociais	FATOR RECURSOS - Estoque na rede	A	B	A	A	A	A	A	-	A	ALTO
	- Potencial da rede		A	A	A	A	A	A	-	A	ALTO
	- Intensidade de trocas		B	B	B	B	B	B	-	B	BAIXO
	DOMÍNIO DE CS - Posição simétrica										
	- Posição assimétrica	*	I	I	I	I	I	I	-	6	100
	- Influência nas trocas	*	I	I	I	I	I	I	-	6	100
3. CS X COMPETÊNCIA ADMIN. Participação	CONDIÇÕES DA REDE - Igualdade de direitos (simetria)	*	I	I	I	I	I	I	-	6	100
	- Desigualdade de direitos (assimetria)										
- Cooperação / Reciprocidade	INFLUÊNCIA - Do sistema / normas / regras										
	- Coordenação / integração	*		I	I	I	I	I	-	5	83,3
	- Dos valores e cultura										
	- Do conhecimento / competências	*	I	I	I	I	I	I	-	6	100
	- Dos laços sociais (projetos conjuntos)	*	I	I	I	I	I	I	-	6	100
- Comportamento Oportunista	CONSTRANGIMENTOS - Sistema / normas / regras		0	I	0	0	I	I	-	3	50
	- Coordenação / integração		0	0	0	I	0	0	-	1	16
	- Valores e cultura		I	I	I	I	I	I	-	6	100
	- Laços sociais (projetos conjuntos)		0	I	I	I	I	I	-	5	83,3

VARIÁVEIS	INDICADORES	FC	AT	VT	AC	SC	SK	LQ	SG	Σ	%
4. CAPITAL SOCIAL E RESULTADOS: - Benefícios dos atores individuais	BALANÇO EXPECTATIVAS - Vantagens econômicas individuais	*	B	B	B	B	M	M	-	B	BAIXO
	- Vantagens sociais individuais	*	M	A	A	M	M	M	-	M	MÉDIO
- Benefícios da rede / coletivos	- Vantagens econômicas	*	B	B	B	B	B	B	-	B	BAIXO
	- Vantagens sociais	*	M	M	M	M	B	M	-	M	MÉDIO

LEGENDAS:

CS	= Capital Social (informações, conhecimento, relacionamento).
Fator econômico	= relativos a mercado, clientes, serviços, portfólio, vendas.
Fator social	= network, aprendizagem, conhecimento, relacionamento.
Vantagens econômicas	= relativas a ganhos de faturamento, de clientes, de mercado, de portfólio, de prospecção.
Vantagens sociais	= relativas a ganhos de relacionamento, de informação, de conhecimento, de aprendizagem, de confiança, laços sociais.

CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO:

B = Baixo	M = Médio	A = Alto
-----------	-----------	----------

EMPRESAS :

AT	Athenas	VT	Vórtice
AC	Acesso	SC	Scandi
SK	SKO	LQ	LUQ
SG	Segmento	FC	Fernando Campello- consultor

Fonte: O autor, 2007

B) RESULTADOS DAS ENTREVISTAS**a) Motivações e objetivos individuais e coletivos**

- A totalidade dos entrevistados alinhou um discurso sobre a importância de estar e participar de um projeto coletivo em redes, de início estimulado pelo chancela do Programa de Redes de Cooperação da SEDAI que promovia eventos, oportunizada qualificação e até mesmo disponibilizada um consultor para acompanhar o processo de formalização técnica administrativa da rede Base 8. Nesta primeira fase da rede pesquisada ficou clara uma sustentação institucional

para essa associação em rede, traduzida em apoio efetivo, orientação e também status.

A mudança de governo concorreu para uma redução deste apoio, obrigando a rede Base 8 a exercer sua autonomia, não mais contanto com a figura do consultor já referido, que funcionava como um elo de ligação entre a rede e a coordenação do programa. A partir deste ponto pode-se perceber alguma desorientação e uma falta de foco da rede, permanecendo ações pontuais entre algumas empresas que detinham relacionamentos mais intensos.

Um fato que comprova isto é a não realização das reuniões de coordenação da rede há mais de 6 meses, naquela data da pesquisa, e um sentimento forte por algumas das empresas menos integradas de fragilidade do processo de comunicação e informação.

Foi constatada que a maioria dos participantes da rede Base 8 possuía certa consciência do processo de redes e uma expectativa de auferirem benefícios de socialização, traduzida em relacionamentos, networks, conhecimento e aprendizagem. Mas ao se posicionarem de fato em resposta ao questionamento de suas razões objetivos pelas quais foram tomadas as decisões para a participação, os motivos apresentados foram revestidos de um pragmatismo mais relacionado a questão do negócio em si.

As motivações dos atores para a associação na Rede Base 8, foram predominantemente de natureza econômica (100%), correspondendo a interesses de incremento de serviços, de mercado, de clientes, de portfólio ou de vendas -, seguindo-se as motivações de natureza social (66,6%) – network, relacionamento, aprendizado (laços sociais).

- Tanto os objetivos individuais (Atores da rede) como coletivos (A rede) apresentaram as mesmas proporcionalidades: (100%) para objetivos econômicos e (66,6%), para objetivos sociais.

Tivemos a oportunidade de constatar que o senso de proteção, segurança e sobrevivência dos negócios estava bastante presente. Estar em rede poderia significar ganhos sociais, mas de forma concreta significava acessar novos mercados, agregar clientes potenciais e com isto dar uma nova dimensão para sua empresa.

Faz-se importante registrar que, inicialmente, os objetivos da rede Base 8 eram de integrar portfólios para oferecer uma solução total para as demais empresas

em rede participantes do projeto. A idéia central era de constituir-se uma rede das redes e assim possuir vantagens competitivas significativas em relação a outros concorrentes nessa oferta de produtos e ou serviços. O fato de possuírem o conhecimento da cultura da rede, possuir a mesma qualificação institucional funcionaria como um elo de afinidades facilitadores dessa interface. Como as demais redes do programa de redes de cooperação, já mencionado, estão numa fase de consolidação de seus negócios, o mercado pretendido pela rede Base 8 ainda não se tornou efetivo. Essa realidade acabou por limitar a ação coletiva neste universo pretendido, levando as empresas participantes da rede Base 8 a dividirem sua atenção à rede com suas atividades de origem, reduzindo a interdependência e fragilizando um pouco seu processo de consolidação.

b) Capital Social: recursos e conexões sociais

Ao se abordar este ponto, tivemos o cuidado de delimitar bem a extensão do entendimento de capital social restringido nesta análise ao fluxo de informação, conhecimento e relacionamento detido por um determinado ator. O objetivo de nossa investigação foi constatar, primeiramente, como se davam estas trocas bem como a natureza dos recursos trocados. O mapa das conexões – representações dos fluxos de trocas entre os atores - desenhado conjuntamente com o entrevistado, durante as entrevistas, revelou estas preferências.

A questão da intensidade das trocas foi relacionada ao estoque e potencial de capital disponível para trocas existente na rede frente a sua efetiva utilização.

A disponibilidade destes recursos de CS para trocas foi analisada em termos do reconhecimento do CS existente em cada empresa parceira, como também das possibilidades de acesso de cada ator a novos conhecimentos e informações no contexto externo à rede. Isto foi relacionado ao reconhecimento unânime da existência de laços fracos entre os atores em rede, fato este que colaboraria para continuados aportes de CS resultantes dos elos específicos de cada ator com seu ambiente. Desta maneira foi constatado que:

- O estoque de recursos (Capital social: informações, conhecimento, relacionamento) foi considerado pela maioria dos entrevistados como alto, assim como o potencial de Capital social – fruto dos laços fracos das empresas em redes

(abertura para o externo) – sinalizando amplas possibilidades de trocas de recursos na rede.

Muito embora o reconhecimento desse estoque e potencial de trocas de CS, sua efetivação foi entendida como insuficiente. Alguns aspectos foram relacionados a essa baixa intensidade das trocas. Um deles a não integração de todos os atores nesse processo. As trocas nesta rede estão restritas a um grupo de empresas que vem compartilhando mais amiúde informações, projetos e competências, possibilitando a construção de laços sociais entre si. As demais empresas não integradas, não estariam tendo esta mesma oportunidade. Igualmente, a baixa atividade coletiva, fruto da escassez de demanda, estaria concorrendo para certa ociosidade de CS na rede.

Restava ainda investigar as influências que a posse desse Capital poderia acarretar na simetria da rede e nas possibilidades de auferir, a partir dele, maiores resultados. As constatações das entrevistas revelaram que, efetivamente, o domínio de CS estaria sendo reconhecido, pela totalidade dos atores entrevistados, como diretamente relacionado a posição e influência da empresa detentora em relação ao conjunto e que este fato poderia concorrer para maiores resultados. Como aponta o Mapa de análise das entrevistas:

- Ao maior domínio de Capital Social foi atribuído (100%) uma influência na importância das empresas em rede, diretamente relacionada à maior participação nas trocas (100%), concorrendo para a apropriação de resultados, na percepção de 66,6% das opiniões.

c) Capital: competência administrativa, participação, cooperação e confiança

A competência administrativa concentrou três variáveis de investigação quanto à participação, quanto à cooperação e reciprocidade e quanto ao comportamento oportunista.

- As possibilidades de participação na rede foram consideradas igualitárias (100%), reconhecendo-se um processo democrático de direitos iguais, sugerindo simetria administrativa entre os atores. No entanto o interesse de participação e a disponibilidade para a atuação em rede, foram citados pela maioria, como um dos fatores de assimetria efetiva entre as empresas.

No que tange a cooperação e a reciprocidade, ou seja, a capacidade dos atores realizarem projetos ou tarefas em conjunto e assim compartilharem esforços, informações e conhecimento, não estabeleceu relação direta com fatores estabelecidos pelo sistema institucional da rede como valores e regras. É preciso destacar a relevância atribuída a uma possível coordenação (não existente ainda na rede). No entanto os fatores determinantes da cooperação ficaram mais relacionados às competências dos atores e aos laços sociais existentes entre estes. Como aponta o Mapa de análise das entrevistas:

- O domínio de conhecimentos e capacidades (100%), foi considerado determinante para a participação em projetos, enquanto que os laços sociais, entendidos como fundamentais para o processo de cooperação e reciprocidades (100%).

- A existência de uma melhor coordenação capaz de integrar as demais empresas também foi distinguida (83,3%) como um fator impulsionador da cooperação.

Quanto à questão do comportamento oportunista foi percebida uma associação direta com a confiança. Para os entrevistados a maior probabilidade de certeza do comportamento do parceiro tinha relação direta com o estabelecimento da confiança e a construção dos laços sociais. Só que esta confiança não era determinada pelas regras e normas, enquanto sanções e constrangimentos administrativos estabelecidos institucionalmente pela rede. O que efetivamente restringiria ou minimizaria possíveis comportamentos oportunistas era a comunhão do mesmo código de valores, uma cultura de atuação em rede, já dominada por alguns atores, mais que outros. Acreditamos que as evidências destes comportamentos, em atuações conjuntas, serviriam para consolidar um mesmo padrão de serviços e de conduta desejável nesta cultura de rede. Segundo o Mapa de entrevistas os percentuais são reveladores de que:

- Ainda a questão da confiança - abordada em relação aos constrangimentos ao comportamento oportunista - foi atribuída em (100%) à presença de comportamentos e valores comuns, advindos dos fundamentos da cultura em rede, e também a construção dos laços sociais, fruto de relacionamentos e experiências comuns em trabalhos e ou projetos realizados (83,3%).

d) Vantagens individuais e coletivas

- Os atores coletivamente perceberam maior apropriação de benefícios sociais (Médio) - razão de investimentos na socialização - do que os benefícios de natureza econômica (Baixo), evidenciando que a rede ainda não logrou êxito enquanto negócio, mas sim como potencial para a realização futura,

- Na percepção individual, já é reconhecida uma diferenciação na apropriação dos resultados econômicos entre os atores, embora predomine ainda a percepção de Baixas vantagens econômicas. Algumas empresas, nitidamente, auferiram maiores resultados do que outras.

- Na visão do consultor da rede, a atividade em si que a empresa exerce e que oferece ao mercado, agregaria uma vantagem entre as empresas. Segundo esta fonte, as empresas que possuem produtos ou serviços mais demandados pelo mercado, naturalmente teriam papel preponderante.

- Relacionamos suas observações com o domínio de competências, considerando a atividade como resultante do conjunto de conhecimento, capacidades e informações dominados por uma empresa que, traduzida na oferta de serviços, exerceria influência no posicionamento estratégico da empresa dentro e fora da rede. Associamos suas observação ao conceito de Capital Social.

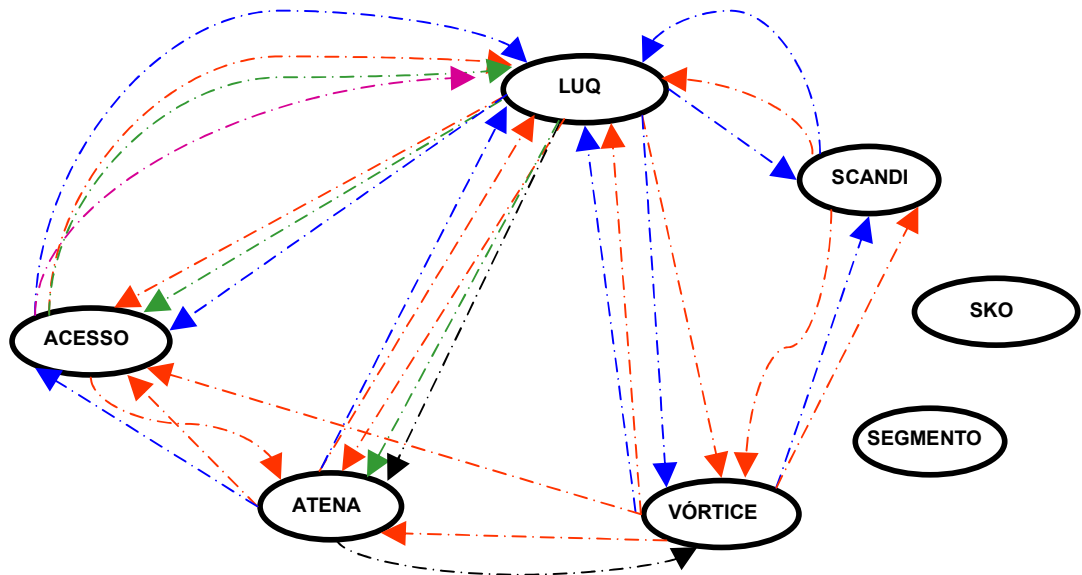
- Quanto às vantagens sociais, apresentou-se em nível médio, sendo reconhecidas positivas tanto no aprendizado, como troca de recursos e construção da uma base de relacionamentos importantes para o futuro da rede.

- A questão do laço social, citada na ótica do consultor da rede, tem papel importante. Os laços sociais previamente existentes entre algumas empresas, foram reforçados e relacionados aos resultados que algumas empresas da rede - não todas - em maior ou menor grau já auferiram.

C) MAPA DE CONEXÕES – FLUXOS DE TROCAS

Figura 1 – Mapa de Conexões – Fluxo de Trocas

REDE BASE 8



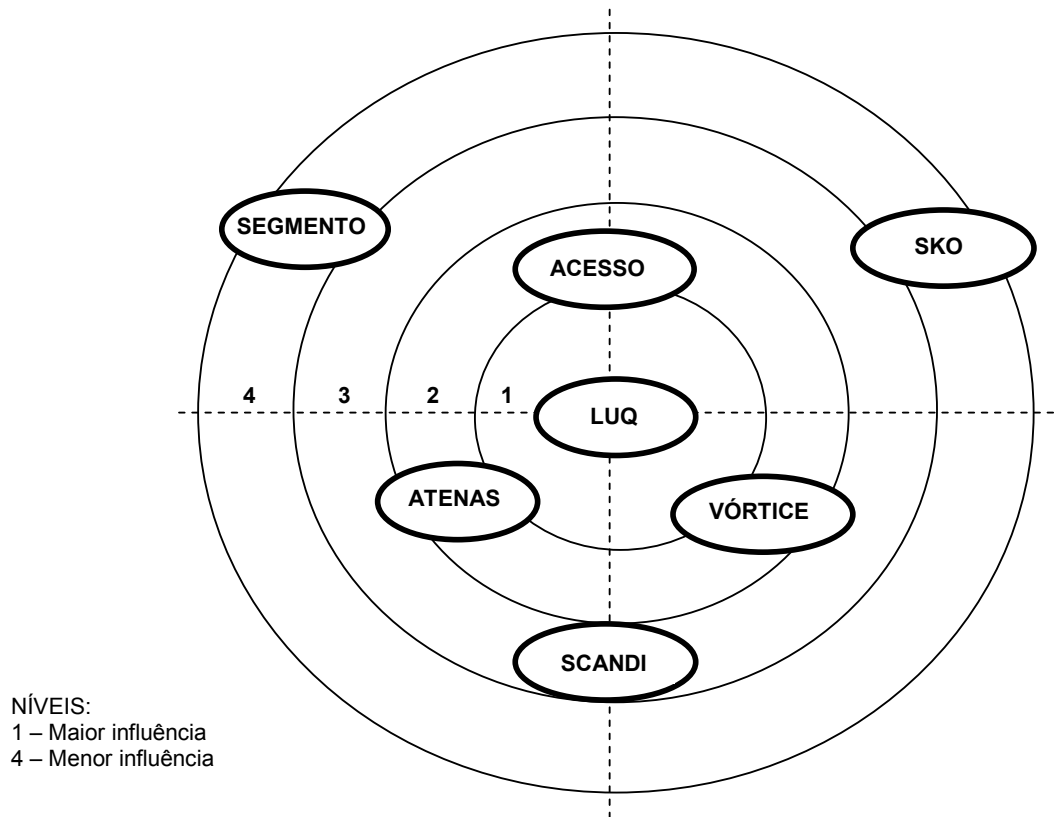
LEGENDA

- MERCADO, PRODUTOS E SERVIÇOS
- MÉTODOS E PROCESSOS
- TECNOLOGIA
- QUALIFICAÇÃO
- NETWORK

Fonte: autor, 2007.

Figura 2 – Mapa de Conexões – Arquitetura

REDE BASE 8



Fonte: autor, 2007.

D) RESULTADOS DA ANÁLISE DO MAPA DE CONEXÕES

- O Mapa de Conexões evidencia o fluxo de trocas de capital social – informações, conhecimento e relacionamento – entre as empresas da rede.

- A arquitetura da rede Base 8, assim construída, demonstra a assimetria existente na rede já mencionada. Embora direitos e possibilidades de participação sejam igualitários existe uma notória diferenciação física na rede. Algumas empresas registram trocas mais intensas do que outras, sendo que algumas parecem estar à margem de tal processo (SKO, SEGMENTO).

- As empresas que trocam mais amiúde capital social são LUQ, ATHENAS, VÓRTICE e ACESSO. Destas fica notório o papel preponderante da LUQ no contexto de relações. A natureza das trocas demonstra que os fluxos mais

significativos de CS entre as empresas relaciona-se com mercados, produtos e serviços, trocas de informações sobre métodos e processos de trabalho, aporte de tecnologia, qualificação e network.

- Pelo que já foi exposta, esta predominância – ou assimetria – se faz pelo conhecimento, relacionamento e competências – mais aderentes as demandas – que conferem a esta empresa este destaque e também pelos laços sociais que nutrem entre si.

- A partir deste Mapa de Conexões, evoluímos para compor um Mapa de Arquitetura da Rede Base 8. Com este Mapa pretendemos estabelecer uma relação de hierarquia, entre as empresas, segundo o fluxo de Capital social. Estabelecemos status de 1 a 4 - sendo 1 maior influência e 4 menor influência - posicionando as empresas hierarquicamente pela capacidade de influência, evidência de laços sociais e de apropriação de resultados.

- No nível 1 temos a empresa que mais relacionamentos estabelece mais interface com o mercado realiza e canaliza os fluxos de capital social – fluxos de troca. Pode-se presumir que esta empresa tem maiores probabilidades de desenvolver negócios e auferir resultados.

- No nível 2 temos um conjunto de empresas que estariam numa posição intermediária quanto aos aspectos acima citados. Este grupo de empresas - juntamente com a empresa do nível 10 - desenvolveu relacionamentos mais intensos – laços sociais- e conjugam melhor suas competências para trabalhar em cooperação.

- No nível 3 posiciona-se uma empresa, já mais participante da rede, mas que ainda não interage com o grupo do nível 2 na realização de projetos conjuntos.

- E por fim, no nível 4, situam-se as empresas que ainda não se incluíram ou foram incluídas pela rede. Estes atores, ainda não estabeleceram nem laços sociais com as demais, nem puderam estabelecer elos operacionais e, por isso, possuem pouca ou nenhuma percepção de vantagens econômica ou social da ação coletiva.

Quanto mais próximo do centro da rede os atores estiverem posicionados, maior sua participação, cooperação e percepção das vantagens do processo coletivo da rede. Obviamente que esta participação será resultante de seu envolvimento na rede, com o domínio das competências demandadas e com o estabelecimento de laços sociais com as demais.

Estes Mapas de Conexões – fluxos de trocas como da arquitetura da rede, adicionam uma percepção visual das constatações que já foram descritas no mapa de análise das entrevistas, constituindo-se em mais um instrumental para apoiar as análises já efetivadas.

5 CONCLUSÕES

a) constatações preliminares quanto à rede em si:

- A pesquisa realizada sugere que uma rede pode representar, efetivamente, o campo econômico de que trata Bourdieu (2001), sendo um espaço de possibilidades onde os atores acessam e disputam os recursos disponíveis, destacando-se aqueles que exercerem predominância em função da exploração mais intensa de suas capacidades e recursos. Na rede pesquisada, fica nítida essa preponderância.

- Igualmente podemos compreender a rede como um espaço em construção, que não é determinado a priori pelo sistema, mas sim pelos interesses e relacionamento entre os atores. Estabelece assim uma correspondência com o conceito de governança abordado por Schneider (2005) resultante tanto do arranjo institucional, representado pelas formulações (regras/ normas), como também, pelo exercício dos atores em rede.

- Na rede Base 8, embora a existência de um sistema de regras e normas, garantidores da igualdade de direitos e de participação democrática para todos, a dinâmica dos relacionamentos – a apropriação de oportunidades, a melhor exploração de capacidades, a maior ou menor participação - evidencia assimetrias, construídas pelos interesses e ações dos atores em rede.

- A questão da importância das competências no posicionamento mais estratégico das empresas em rede, abordado por Fleury e Fleury (2005) pode também ser observado na rede Base, com base no Mapa de Arquitetura da Rede Base 8. As empresas que detinham competências mais identificadas com a demanda do mercado ocuparam as posições principais na rede (níveis 1 e 2), sendo que a empresa de maior influência tanto na geração da demanda, quanto no atendimento desta, situou-se no nível 1 do referido mapa.

- A Motivação tanto individual (interesse dos atores) quanto do conjunto (interesse coletivo) foram predominantemente de natureza econômica, embora num segundo momento, tenha se dado destaque às motivações sociais.

- Poderíamos reconhecer que uma rede, sendo um arranjo voltado, principalmente, para a resolução dos interesses econômicos, não mais se justificaria

na ausência destes. Essa postura, de lógica racional, no entanto, não foi percebida na rede pesquisada.

- Embora os resultados coletivos ainda não tenham sido observados, e o balanço das expectativas frente aos resultados, seja insatisfatório, os atores (organizações) permanecem em rede. Somos levados a inferir que estariam realizando investimentos em sociabilidade, preservando os relacionamentos, com uma visão de longo prazo que se sobreporia à visão calculista e racional de curto prazo.

- Tal fato pode sugerir uma correlação com os fundamentos da NSE, de imbricamento entre o social e o econômico, como defende Granovetter (1985) ao considerar os contatos, o fluxo de informações, e as relações de confiança e reciprocidade, como elementos explicativos da interação na ordem econômica.

- Ora, sendo as redes representações da NSE, somos levados a concluir que os arranjos em rede, transcendem a dimensão meramente econômica – somatório de portfólio e maximização de lucros no curto prazo – para inserir também uma outra dimensão que é a social, fruto dos laços sociais e dos ganhos de relacionamento construídos.

b) Constatações quanto ao objetivo e hipótese pesquisada:

- A partir do estudo dos referenciais teóricos e da pesquisa empírica na rede Base 8, pretendemos apontar algumas conclusões relacionadas ao objetivo da pesquisa e a hipótese formulada.

- Percebemos que o domínio de Capital social influencia a posição dos atores na arquitetura da rede, função da canalização dos fluxos de trocas de informações, conhecimento e relacionamentos que desenvolve. Este estoque de capital proporciona para os atores maiores possibilidades de gerar demandas e soluções para atendê-las.

- Os recursos de network, o acesso a fontes de informação e conhecimento, ampliam as condições dos atores, tanto para orientar os fluxos de demanda em seu favor, como favorecem as associações para um trabalho cooperativo.

- Isto ficou mais evidente na comprovação da assimetria em relação à percepção dos ganhos individuais. Embora os resultados coletivos ainda não sejam amplamente percebidos, a empresa com maior capital social auferiu maiores

vantagens em relação às demais e candidata-se a maior apropriação dos resultados de projetos em curso.

- Este capital social impactaria tanto externamente como internamente. Em nível externo – resultante dos laços fracos atua na geração de demandas, enquanto oportunidades, através do relacionamento com pessoas, instituições e mercado. Já em nível interno (contexto da rede) exerce influência na capitalização destas demandas, em virtude da importância relativa do seu Capital social frente aos demais atores.

- Pode-se deduzir assim que o Capital social teria relação direta com a apropriação de vantagens econômicas, ou com a possibilidade de obtê-las, como assinalamos em nossa hipótese.

- No que concerne à questão dos laços sociais, sugerimos duas abordagens. Primeiro em relação à influência que desempenharia nas decisões de formação das alianças entre empresas, ou seja, na participação dos atores, para a resolução de uma demanda específica. Neste caso os laços sociais existentes entre as empresas não seriam uma condição suficiente para estabelecer essa condição de participação. Este papel fundamental, como já exposto, é determinado pela base de competências e relacionamento das empresas parceiras, ou pelo seu Capital Social. Maior capacidade (conhecimentos, competências, informações) maiores as probabilidades de participação e de apropriação de vantagens.

- Obviamente que, em condições de igualdade de capacidades entre as empresas da rede, os laços sociais influenciariam no estabelecimento das preferências para esta parceria, implicando na apropriação de oportunidades e resultados entre aquelas com maiores vínculos. Podemos dizer que os laços sociais teriam assim uma relação indireta com a apropriação de vantagens econômicas.

- Numa segunda análise, poderemos relacionar os laços sociais, e a cooperação mais a longo prazo, não mais como um processo pontual de uma demanda, mas no processo da rede como um todo.

- Nesta dimensão, os laços sociais desempenham papel relevante na sustentação destas ações de cooperação e reciprocidades, favorecendo a continuidade dos relacionamentos, estreitando elos e assim, influenciando no compartilhamento de informações, conhecimentos e relacionamentos, ou seja, na dinamização do Capital Social.

- Se de um lado o estoque de Capital Social exerce predominância na formação das alianças – somatório de portfólio e competências – os laços sociais exerceriam predominância na sustentação destas alianças, contribuindo para a consolidação da cooperação.

- Ampliando esta análise para a rede de cooperação estudada, poderemos inferir que o desenvolvimento de laços sociais entre todas as empresas da rede, incorporando aquelas que hoje exercem posição secundária, elevaria sobremaneira o estoque de capital social disponível e subutilizado, ampliando as potencialidades de trocas de recursos o que contribuiria para ampliação da capacidade competitiva e a geração de resultados efetivos.

- Além disto, essa inclusão dos novos atores na rede – hoje em posição marginal – pode contribuir para o aumento da percepção de valor, tanto econômico quanto social da ação em rede, evoluindo para o que Olson (1999) denomina de benefícios coletivos exclusivos. Fica mais uma vez destacada a importância dos laços sociais na manutenção, ampliação e sustentação das ações coletivas, notadamente nas redes de cooperação, como a estudada.

- A relevância dessa integração na rede, da construção de laços sociais, da potencialização do Capital Social e da geração de benefícios tanto individuais como coletivos, é básica para a compreensão do *embeddedness*, ou inserção do econômico no social, no contexto de uma rede de cooperação.

No estudo da Rede Base 8 não foi possível perceber essa interpolação sócio-econômica no conjunto dos atores. Algumas empresas, mais que outras, desenvolvem relações econômicas, ao mesmo tempo em que consolidam seus laços sociais. Nestas a interpolação entre o econômico e o social está bastante nítida.

- Por outro lado os laços sociais têm papel preponderante na fluidez das relações e na sustentação destas, garantindo as relações de cooperação e reciprocidade, que asseguram a continuidade de projetos coletivos e rede como um todo. Uma rede, apoiada unidamente pelas capacidades dos seus membros, pelo somatório do portfólio dos atores, poderá obter resultados econômicos mais significativos no curto prazo, mas sua sobrevivência, sem esta amálgama dos laços sociais é incerta.

- Uma associação em rede, com objetivos puramente econômicos, se sustentará no longo prazo, somente a partir da concreta percepção de valor, de geração de resultados econômicos tanto individuais como coletivos. No entanto, uma

associação em rede com objetivos econômicos e também sociais terá maiores probabilidades de manter-se atuante, percebendo geração de um valor social, enquanto aguarda os resultados econômicos advindos dos seus investimentos em socialização.

- A confiança exerce papel de relevância na definição dos laços sociais. Ela, como pudemos perceber, não é pré-estabelecida pela instituição da rede, mas sim fruto de uma construção, embasada nas experimentações e relacionamentos, em situações concretas de trabalhos em cooperação, como defende Giddens (1991).

- O comportamento oportunista é constrangido não pelas regras e normas institucionalizadas pela rede, mas sim pelo exercício do código de valores e da cultura de rede. Essa cultura de redes, onde o código de valores e conduta se insere, é que restringe os comportamentos não alinhados aos interesses coletivos. Tal como aborda Putnam (1996), a superação dos dilemas da ação coletiva e do oportunismo, dependeria do contexto social mais amplo. Aqui este contexto está, em nosso entendimento, compreendido nos fundamentos que regeriam a cultura de redes.

- Essa compreensão do processo redes, como uma cultura da ação e trabalho em rede ajuda as empresas a ter uma perspectiva mais ampliada do processo e dos resultados da ação coletiva em rede, diferentemente das empresas que focam objetivos racionais de curto prazo. No caso da rede estudada as empresas que compartilham dessa cultura, tem uma percepção diferente, mais otimista em relação aos efetivos ganhos da rede, do que as demais.

- Essa moldagem da instituição rede, a partir da compreensão e internalização dessa cultura, como cita Di Maggio (1994), reforça o entendimento do *embeddeness*, A afirmação do autor de que a ação econômica não está submersa na estrutura social, mas sim na cultura, também pode ser observada, na rede Base 8 pesquisada, embora não na totalidade das empresas.

- Nossas constatações, derivadas da pesquisa empírica na Rede de cooperação heterogênea de serviços, Base 8, tiveram a pretensão de atender ao objetivo da pesquisa e a hipótese formulada, que esperamos ter evidenciado nas conclusões acima. Esperamos que estudos nessa direção possam aprofundar estas e outras variáveis ampliando assim a compreensão da questão da interposição econômico-social das organizações, notadamente nas redes interempresariais.

REFERÊNCIAS

ABRAMOVAY, Ricardo. Entre Deus e o diabo. Mercados e interação humana nas ciências sociais. **Tempo social**, São Paulo, USP, v.16, n. 2, p.35-64, 2004.

AMATO NETO, João. Redes dinâmicas de cooperação e organizações virtuais. In: _____. (org.). **Redes entre organizações**. São Paulo: Atlas, 2005.

AZAMBUJA, Lucas Rodrigues Alves. Usos e significados da autogestão na economia solidária: notas para uma abordagem a partir da Nova Sociologia Econômica In: V Workshop empresa, empresários e sociedade: o mundo empresarial e a questão social. **Anais...** Porto Alegre, PUCRS/FEE, 2006.

BERNOUX, Philippe. **A Sociologia das Organizações**, 1995.

BÖHE, Dirk Michael; SILVA, Karen Menger. O dilema do crescimento em redes de cooperação – o caso da Panimel. **Redes de Cooperação**. Porto Alegre: SEDAI, 2004.

BOURDIEU, Pierre. O campo Econômico. Traduzido por Suzana Cardoso e Cécile Raud-Mattedi. **Política e Sociedade**, Florianópolis; UFSC, n. 6 p.15-57, abr. 2005.

_____. **O Poder Simbólico**. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2001.

_____. **Sociologia**. São Paulo: Ática, 1983.

CASAROTTO FILHO, Nelson; PIRES, Luis Henrique. **Redes de Pequenas e Médias Empresas e Desenvolvimento Local**. São Paulo: Atlas, 2001.

CASTELLS, Manuel. **A sociedade em rede**. São Paulo. 6. ed. Paz e Terra, 1999.

_____. **A sociedade em rede**. São Paulo. 9. ed: Paz e Terra, 2006.

DI MAGGIO, Paul. Culture and Economy. In: SMELSER, Richard; SWEDBERG, Richard (orgs.). **The handbook of Economic Sociology**. Princeton: Princeton University Press, 1994.

DOTTO RIGHI, Dalva Maria e Wittmann. Redes de Pequenas e médias empresas-uma análise regional. **Redes de Cooperação**, Porto Alegre: Sedai, 2004.

ERHARD, Friedberg. **O poder e a Regra**: Dinâmicas da ação Organizada. [s.l.]: Instituto Piaget, 1995.

DRUCKER, Peter Ferdinand. **A sociedade pós-capitalista**. São Paulo: Pioneira, 1993.

FERRAREZZI, Elisabete. Capital Social: conceitos e contribuições às políticas públicas. ENAP. **Revista do Serviço Público**, ano 54, n. 4.p. 5-19, out./dez., 2003.

FLEURY, Afonso; FLEURY, Maria Tereza Leme. A Arquitetura das redes empresariais como função do domínio de conhecimentos. In: AMATO NETO, João (org.). **Redes entre Organizações**. São Paulo: Atlas, 2005.

_____; _____. Estratégias competitivas e competências essenciais: perspectivas para a internacionalização da indústria no Brasil. **Gestão & Produção**, São Carlos, v. 10, n. 2, p.1 29-144, ago. 2003. Disponível em <<http://www.scielo.br/scielo.php?script=sciarttex&pid=S0104-530X20030002000002&lng=en&nrm=iso>>. Acesso em: 22 out. 2006.

FUSCO, José Paulo Alves; BUOSI, CHIACHIO G. Regina: RUBIATO, Carmona Rosangela, Modelos de redes simultâneas para avaliação competitiva das redes de empresas, **Gestão & Produção**, São Carlos, v. 2, n. 2, p.1-18, maio/ago., 2005.

GIDDENS, Anthony. **As Conseqüências da Modernidade**. São Paulo: UNESP, 1991.

GRANOVETTER, Mark. Economic action and social structure: the problem os embeddedness. **American Journal of Sociology**, Estate University Of. Chicago at Stonybrook, New York, v. 91, n. 3, p. 481-510, 1985.

HASTENREITER FILHO, Horácio Nelson. As organizações de Suporte e as redes interorganizacionais no Brasil – diagnóstico e propostas para os programas brasileiros de cooperação entre empresas. **Redes de Cooperação**, Porto Alegre, Sedai, 2004.

HIRSCHMAN, Albert. **Saída, Voz e Lealdade**. São Paulo: Perspectiva, 1973.

IANNI, Octavio. As Ciências Sociais na Época da Globalização. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**. São Paulo, v. 13 n. 37, p.1-12, jun. 1998. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttex&pid=S0102-69091998000200002&lng>. Acesso em: 17 dez. 2006.

KIRSCHNER, Ana Maria; MONTEIRO, Cristiano Fonseca. Da Sociologia Econômica à Sociologia da Empresa; para uma Sociologia da Empresa Brasileira. **Sociedade e Estado**, Nova Sociologia Econômica, Rio de Janeiro, v. 7. n. 1. p. 80-103, jan./jun., 2002.

LEINER, Piero, C. **Hierarquia e individualismo em Luis Dumont**. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 2003.

LEVY, Pierre. **A Inteligência Coletiva**. São Paulo: Loyola, 2003.

LOPES Edmilson, Júnior. As Potencialidades Analíticas da Nova Sociologia Econômica. **Sociedade e Estado**, Nova Sociologia Econômica, Rio de Janeiro, v. 7, n. 1, p. 40-62, jan./jun., 2002.

MAUSS, Marcel. Ensaio sobre a dádiva: forma e razão da troca nas sociedades arcaicas: in **sociologia e antropologia**, São Paulo, v. 2, p. 35-184, 1974.

MENDRAS, Henri. **O que é Sociologia?** São Paulo: Manole, 2004.

NAKANO, Davi Noboru. Fluxos de conhecimento em redes inter-organizacionais. In: AMATO NETO, João (org.). **Redes Entre organizações**. São Paulo: Atlas, 2005.

OLAVE, Maria Elena Leon anda; AMATO NETO, João. Redes de cooperação Produtiva: uma estratégia de competitividade e sobrevivência para pequenas e médias empresas. **Gestão & Produção**, v. 8, n.3, p.289-318, dez. 2001. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttex&pid=S0104-530X2001000300006&lng=en&nrm=iso>. Acesso em: 19 dez. 2006.

_____; _____. A formação de redes de cooperação e clusters em países emergentes: uma alternativa para PMEs no Brasil. In: AMATO NETO, João (org.). **Redes entre organizações**. São Paulo: Atlas, 2005.

OLSON, Mancur. **A Lógica da Ação Coletiva**: Os benefícios públicos e uma teoria dos grupos sociais. São Paulo; EDUSP, 1999.

OUTHWAITE, Willian e BOTTOMORE, Tom. **Dicionário do Pensamento Social do século XX**. Rio de Janeiro: Zahar, 1996.

PARSONS, Talcott. **O Sistema das Sociedades Modernas**. São Paulo: Pioneira, [s.d.].

PERROW, Charles. **Análise Organizacional: Um enfoque sociológico**. São Paulo. Câmara Brasileira do Livro, 1972.

POLANYI, Karl. **A grande transformação: origens da nossa época**. Rio de Janeiro, Campus, 1980.

PORTER, Michael E. **Vantagem competitiva**. Criando e sustentando um desempenho superior. Rio de Janeiro: Campus, 1989.

PUTNAM, Robert, D. **Comunidade e Democracia**. A experiência da Itália Moderna. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1996.

ROSNAY, Joel de. **O Salto do Milênio**. Porto Alegre: Sulina; Porto Alegre: EDIPUCRS, 1996.

SCHNEIDER, Volker. Redes de políticas públicas e a condução de sociedades complexas. **Civitas**, Porto Alegre, v. 5, n.1, jan./jun. 2005.

SEDAI Secretaria do Desenvolvimento e dos Assuntos Internacionais. Folder Programa Redes de Cooperação. Porto Alegre, 2005.

SMELSER, Richard; SWEDBERG, Richard. The sociological perspective on the economy. In: _____; _____. (orgs.). **The handbook of Economic Sociology**. Princeton: Princeton University Press, 1994.

STEWART, Thomas. **Capital Intelectual**. Rio de Janeiro: Campus, 1998.

SWEDBERG, Richard. **Max Weber e a idéia da Sociologia Econômica**. Rio de Janeiro: UFRJ, 2005.

TÁLAMO, José Roberto; CARVALHO, Monteiro Marly. Seleção dos objetivos fundamentais de uma rede de cooperação empresarial. **Gestão & Produção**, São

Carlos, v. 11, n. 2. maio/ago., 2004. Disponível em <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttex&pid=S0104-530X2004000200010&lng=en&nrm=iso>.ISSN0104-530X>. Acesso em: 13 out. 2006.

VERCHOORE FILHO, Jorge Renato de Souza. Redes de cooperação: concepções teóricas e verificações empíricas. In: _____. (org) **Redes de Cooperação**, Porto Alegre: [s.e.], 2004.

ZARIFIAN, Philippe. **O modelo das competências**. São Paulo: SENAC; São Paulo: Atlas, 2001.

ANEXOS

ANEXO 1 – Programa Redes de Cooperação

ANEXO 2 – Rede Base 8

ANEXO 3 – Ficha Padrão de Entrevista

ANEXO 4 – Mapa de Conexões – Fluxo e Trocas

ANEXO 5 – Mapa de Análise Entrevistas de Campo

PROGRAMA REDES DE COOPERAÇÃO



ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL
SECRETARIA DO DESENVOLVIMENTO E DOS ASSUNTOS INTERNACIONAIS - SEDAI

DEPARTAMENTO DE DESENVOLVIMENTO EMPRESARIAL – DEM

PROGRAMA REDES DE COOPERAÇÃO

Diretor: Tiago Chanan Simon
Coordenador: Leônidas Vieira
Equipe Técnica: Ana Luisa Cardoso
Carlos Alberto Hundertmarker
Elci Lado Aguirre
Isabel do Nascimento

APRESENTAÇÃO

O Programa Redes de Cooperação é uma iniciativa inovadora do Governo do Estado para desenvolver a cultura associativa entre pequenas empresas. Iniciado no ano 2000, foi concebido para empreendedores da indústria, comércio e serviços, garantindo melhores condições de concorrência frente às atuais exigências competitivas dos mercados. O Programa integra o Departamento de Desenvolvimento Empresarial, da Secretaria do Desenvolvimento e dos Assuntos Internacionais do Estado do Rio Grande do Sul – SEDAI.

A idéia central é reunir empresas com interesses comuns em Redes de Cooperação, constituindo uma entidade juridicamente estabelecida, sem quotas

de capital, que mantém a independência legal e a individualidade de cada empreendimento participante. A formação de uma Rede permite a realização de ações conjuntas, facilitando a solução de problemas comuns e viabilizando novas oportunidades que isoladamente não seriam possíveis. As empresas integradas conseguem reduzir e dividir custos e riscos, conquistar novos mercados, qualificar produtos e serviços e acessar novas tecnologias, comprovando a idéia de que o todo é maior que a soma das partes. As Redes constituídas são administradas democraticamente, permitindo a participação direta de todos nas decisões estratégicas e distribuindo simetricamente os benefícios entre os participantes. Tendo a cooperação como alicerce, nas Redes, as pessoas e seus relacionamentos predominam sobre o capital.

OBJETIVOS

Fomentar a cooperação entre empresas, gerar um ambiente estimulador ao empreendedor e fornecer suporte técnico necessário à formação, consolidação e desenvolvimento das Redes.

ESTRUTURA

O Programa possui abrangência estadual. É coordenado pela SEDAI, através da Divisão Redes de Cooperação, sendo executado regionalmente de forma articulada com as Universidades. Através de parcerias, as Universidades disponibilizam sua infra-estrutura para execução do Programa, tais como salas para reuniões, equipamentos, organização de eventos, materiais, etc. A supervisão em cada região é realizada por técnico especialmente destacado pela Universidade para tal, sendo o responsável pelo cumprimento das ações dos Consultores e pelas metas estabelecidas em conjunto com a Coordenação Estadual.

DINÂMICA

O Programa é desenvolvido e operacionalizado através de Convênios entre o Governo do Estado e Universidades Regionais do Rio Grande do Sul que possuem articulação comunitária nas suas regiões. Nos Convênios são definidos o repasse da metodologia e a forma de atuação. De igual forma, são definidos os

objetivos, as metas e as etapas constantes do plano de trabalho que determinam as atividades que serão executadas.

Na operacionalização do Programa, fomenta-se e sensibiliza-se para a cooperação entre empresas, regional e setorialmente, com vistas à ampliação da eficiência coletiva dos empreendimentos e disponibiliza-se os instrumentos necessários para a formação. Paralelamente, para o desenvolvimento das Redes, elabora-se um plano de ação conjunta, que é executado pelos empresários participantes. No intuito de consolidar as Redes, capacitam-se os gestores, abre-se espaço para troca de informações entre os empresários e oportuniza-se a articulação entre as empresas, estimulando-se negócios, parcerias e alianças. Ao final, todo o processo é reavaliado. Para potencializar os avanços conquistados pelas Redes, são oferecidos instrumentos complementares da SEDAI, como Extensão Empresarial, Programas de Crédito, Capacitação Empresarial, Apoio à Participação em Feiras, *Trade Point* e Arranjos Produtivos Locais. Também são disponibilizados instrumentos de outros parceiros, como de órgãos e agências de governos e de entidades privadas apoiadoras de pequenos empreendimentos.

METODOLOGIA

Os Consultores, disponibilizados em tempo integral à Rede pelo período de doze meses, são os responsáveis diretos pelo processo de formação e consolidação das Redes. São eles que iniciam o contato com empresários para participação nas reuniões de sensibilização para cooperação e apresentação do Programa e motivam os envolvidos, atuam como facilitadores de atividades do grupo e identificam as possibilidades de ações conjuntas para resolução de problemas comuns e para a potencialização de oportunidades do grupo. Os Consultores têm a responsabilidade de adequar a melhor formatação jurídica e registro da Rede em cartório (com estatuto, regimento interno e código de ética), constituir a Diretoria e auxiliar na formação de equipes de trabalho. Depois de formatada a Rede é escolhida sua marca, com apoio de agência especializada em publicidade empresarial, e feita a apresentação da Rede, de sua marca e de seu potencial como comprador e parceiro, para seus potenciais fornecedores. Estabelecida a Rede, é realizado o lançamento para o público consumidor em um evento organizado pelos empresários e apoiado pelo Programa.

As Redes passam a atuar com ferramentas coletivas, como central de negócios, que permite conquistar condições mais vantajosas de compra;

marketing compartilhado, que possibilita desenvolver campanhas publicitárias, fortalecendo marcas e firmando um conceito comum; central para alianças, que estabelece parcerias com fornecedores, distribuidores, prestadores de serviços, consultorias, etc. Além dessas, são possíveis várias outras ferramentas coletivas vantajosas às empresas em Rede, operacionalizadas com base no planejamento estratégico de atuação desenvolvido pelo grupo. Ao final do período de acompanhamento integral, os Consultores auxiliam na elaboração do plano de longo prazo e atuam como facilitadores da Rede, recebendo demandas esporádicas e buscando novas oportunidades de parcerias e alianças.

RESULTADOS OBTIDOS PELO PROGRAMA

Nos primeiros três anos do Programa foram apoiadas **43 Redes de Cooperação** com um total de **1.000 empresas** integradas, gerando e/ou mantendo cerca de **10.000 empregos** diretos e alcançando em conjunto um faturamento anual em torno de **R\$ 400.000.000,00**. Destas 43 redes apoiadas, somente **37** foram efetivamente constituídas, implementando ações de desenvolvimento empresarial para seus associados.

O Programa vem sendo, desde sua concepção, vem sendo aprimorado buscando inovações e melhorias substanciais, tais como: reformulação da metodologia de formação de redes, criação de um supervisor para cada região, melhoria da seleção e treinamento dos consultores, geração de encontros entre empresários de redes, encontros estaduais e congressos nacionais, entre outras. O Programa hoje conta com uma melhor estrutura, possibilitando constituir mais e melhores redes.

No somatório de atividades desde seu início no ano 2000, constituímos e apoiamos mais de **210 Redes de Cooperação**, com um total de **4.400 empresas** integradas, gerando e/ou mantendo mais de **42.000 postos de trabalho diretos** e alcançando em conjunto um faturamento anual superior a **R\$ 5.000.000.000**.

➤ Indicadores de Eficácia*

- Aumento médio no faturamento das empresas: 26,51%
- Aumento médio no número de funcionários: 36,73%
- Aumento médio nos investimentos: 30,95%
- Aumento médio no recolhimento dos impostos: 26,59%

- Redução média dos custos: 13,38%

***Pesquisa realizada pelo CPP-Feevale (Centro de Pesquisas e Planejamento, em novembro de 2006)**

Esses números consolidam o Programa como uma iniciativa singular de apoio ao desenvolvimento econômico com base em empresas de pequeno porte. O Programa Redes de Cooperação constitui-se em uma inovação de políticas públicas. **Reconhecido nacionalmente** pela premiação "Gestão Pública e Cidadania", da Fundação Getúlio Vargas, Fundação Ford e BNDES, estando entre os 20 premiados dentre os 1.053 Programas inscritos em todo o país. **Destacado internacionalmente** pelas Nações Unidas no *UN-HABITAT United Nations Human Settlements Programme*, no ano de 2004 e ainda *Prêmio Top de Marketing* da ADVB 2006, na categoria Serviços Públicos.

BENEFÍCIOS ALCANÇADOS PELAS EMPRESAS EM REDE

O Programa obteve os melhores resultados porque as Redes constituídas por intermédio dele proporcionam reais benefícios às empresas integradas. Entre eles podem ser destacados:

- ganhos de credibilidade no mercado, garantindo maior legitimidade nas ações empresariais e redimensionando a importância da empresa em seu ambiente comercial;
- novas possibilidades de relacionamentos empresariais, com Universidades, agências estatais e instituições tecnológicas que pequenas empresas não conseguem estabelecer;
- valorização de marcas, lançamento de produtos diferenciados e marketing compartilhado;
- redução de custos de produção e riscos de investimento, com compras conjuntas de mercadorias, materiais de expediente, máquinas e equipamentos e acesso a grandes marcas;
- normatização de procedimentos e certificações;
- aumento da produtividade e redução da ociosidade;
- contratação de novos empregados e manutenção de postos de trabalho;
- capacitação gerencial e qualificação profissional;
- assessoramento e consultorias em diversas áreas, proporcionando o conhecimento de novos conceitos, métodos e estilos de gestão;
- abertura e consolidação de mercados com estruturas de comercialização nacionais e internacionais;
- organização dos negócios a partir de planejamento estratégico e da gestão conjunta;

- ampliação da escala produtiva e atendimento de grandes pedidos através da produção conjunta;
- troca de informações e experiências;
- aumento da motivação e confiança no negócio;
- facilitação do acesso ao crédito, através de ações de investimentos conjuntos e do reconhecimento da estrutura de Rede pelo agente financeiro.

CONTATOS

Divisão de Redes de Cooperação - DEM:

Av. Borges de Medeiros, 1.501, 17º andar

CEP 90.119-900, Porto Alegre, RS – Brasil

Telefones (0XX51) 3288-1075, 3288-1077

Fax: (0XX51) 3228-6634

E-mail: cooperando@sedai.rs.gov.br

Site: www.sedai.rs.gov.br/programas21.html

www.cooperacaobrasil.com.br

REDE BASE8

A Rede Base8 configura-se em um Bureau de Assessoria e Serviços Empresariais, criada com o objetivo de atender às demandas de empresas ou redes associativas que ingressam ou pretendem se reposicionar no mercado. É formada por empresas especializadas nos serviços fundamentais para a entrada de uma empresa no mercado, atendendo desde a criação e o registro da marca até o seu lançamento.

Missão

Criar e implementar soluções comerciais para redes, empresas e suas interações.

Áreas de atuação

Planejamento
Pesquisa
Propaganda e publicidade
Identidade visual
Registro de marcas e patentes
Arquitetura e design
Assessoria de imprensa
Comunicação interna
Desenvolvimento de site
Projetos de responsabilidade social
Marketing promocional
Organização de eventos
Cerimonial e protocolo
Contabilidade

Empresas participantes:

Acesso Projetos Integrados de Comunicação
Athenas Software e Systems
Luq Comunicação do Brasil
Scandi Promoção e Comunicação
Segmento Pesquisa e Análise de Mercado
SKO Marcas e Patentes
Vórtice Arquitetura

ACESSO PROJETOS INTEGRADOS DE COMUNICAÇÃO

Av. Montenegro, 186/304 – Bairro Petrópolis – Porto Alegre

Fone: 51 3331-3879

E-mail: acesso@base8.com.br

Quem somos

A **Acesso Projetos Integrados de Comunicação** é uma empresa especializada na área de jornalismo. No mercado desde 1998, a empresa é coordenada pela jornalista Carla de Andrade. Carla é formada pela Ufrgs com MBA em Marketing na ESPM.

Atividades desenvolvidas

A equipe da **Acesso** se responsabiliza pela produção e edição de textos, desenvolvimento de informativos e contatos com a imprensa.

Clientes

Ernst & Young Auditores Independentes S/C

Redemac – rede de lojas de material de construção e decoração

Evento Mesa de Cinema

CNEC – rede de escolas e faculdades

Eventos do programa Redes de Cooperação (SEDAI/RS)

Tapia Advogados

Escola Superior de Propaganda e Marketing

Associação Esportiva Copesul

F&F Produções

52ª Feira do Livro de Porto Alegre

ATHENAS SOFTWARE E SYSTEMS

Rua João Abott 319 / 403- Bairro Petrópolis - Porto Alegre

Fone: (51) 3388-8466 / 3330-6993

www.athenas.com.br

E-mail: athenas@base8.com.br

Quem somos

A Athenas Software & Systems atua nas áreas de desenvolvimento e suporte em informática. Está no mercado há 10 anos e tem uma divisão voltada exclusivamente para e-business e webdesign. A equipe da Athenas é coordenada por Alessandro Pires de Oliveira, diretor de projetos.

Atividades desenvolvidas

Realiza análise, planejamento e execução de projetos e sistemas informatizados. A plataforma de trabalho é baseada no ambiente Microsoft Windows utilizando Borland Delphi e Borland Interbase.

Clientes

Weisul Agrícola, Metalúrgica Mahler, Restaurante Copacabana, Gauchafarma, Residencial Geriátrico Menino Deus, Formilâminas, Martinho Representações, Giornale Comunicação Empr, Redemac, Portal CresceNet, Detect Business, CCTEL, Residencial Monterey, Churrascaria Barranco, Inex Marketing, Fechosul Fechaduras e Acessórios, Gass Auditoria e Planejamento, Ibasa, ABH, Exposystems, Tensor Medical, Domus, Miolo, Estrutural, Shopping do Mar, Wisdom, Corpo em Movimento, Planeta Mergulho, INETEC, Oceânica Mergulho, Engemat, ProPesca, Jaschter Trade, Aeroclube Albatroz, Lemhap, Girardi, Clínica Mulher, Dental Planet, Bolsa de Arte, ESPM jr., entre outros.

LUQ COMUNICAÇÃO DO BRASIL

Av. Carlos Gomes, 126/207 – Porto Alegre

Fone: 51 3029-1088

www.luq.com.br

E-mail: luq@base8.com.br

Quem somos

A Luq Comunicação do Brasil é uma agência de propaganda dedicada a criação e ao fortalecimento de marcas. A equipe da Luq é coordenada pela publicitária e especialista em Marketing, Luciane Uequet.

Atividades desenvolvidas

A Luq se envolve desde a criação do conceito e identidade de marcas até campanhas publicitárias e de comunicação interna, por meio de peças gráficas e eletrônicas que reforçam o posicionamento das empresas para seus públicos.

São cartazes, banners, folhetos, calendários, informativos, anúncios, todos desenvolvidos com o objetivo comum ao cliente, focados na marca e propósito de planejamento.

Clientes

Redemac – rede de lojas de material de construção e decoração

Eventos do programa Redes de Cooperação (SEDAI/RS)

Patchwork – rede de loja de confecções

Crie Mais Brasil – rede de varejo de fios e aviamentos

Procel projetos e construções elétricas

SCANDI PROMOÇÃO E COMUNICAÇÃO

Av. Dom Pedro II, 1220/311

Fone: 51 3337-2908

www.scandi.com.br

E-mail: scandi@base8.com.br

Quem somos

A Scandi Promoção e Comunicação é uma empresa que atua na área de promoções e eventos há mais de seis anos no mercado. Sua equipe conta com a experiência de profissionais nas áreas de publicidade e propaganda, marketing e eventos, coordenada pelas publicitárias Mariana Candiago e Luciana Lopes.

Atividades desenvolvidas

A agência tem como objetivo divulgar e alavancar vendas de produtos e serviços, promover a marca e desenvolver ações de relacionamento, criando propostas diferenciadas para cada empresa. Planeja e organiza ações promocionais institucionais, ações lúdicas, blitz de divulgação com abordagem e demonstração de produto e/ou serviço, ações de ponto-de-venda; ações de relacionamento com clientes, desenvolvimento de brindes especiais, cuponagem.

Clientes

Alberto Pasqualini – REFAP SA; BR Mania - lojas de conveniência; Brasil Telecom; Citroen; Concepa; DCS; DC Shopping; Diário Gaúcho; Globosat; Guaibacar; Panasonic; Petrobras; Publicis Salles Norton; Grupo RBS; Sonae; Superintendência de Portos e Hidrovias.

SEGMENTO PESQUISA E ANÁLISE DE MERCADO

Rua Vieira de Castro, 143 / 401 – Porto Alegre.

F: (51) 3330-3433 / FAX: (51) 3330-3445

www.segmentopesquisas.com.br

E-mail: segmento@base8.com.br

Quem somos

A Segmento Pesquisas de Marketing é uma sólida e experiente empresa voltada para a área de pesquisa mercadológica com atuação nas principais regiões do país. Com mais de uma década de atividades, desenvolve diversos trabalhos para empresas que atuam na área da indústria, comércio e serviços, assim como profissionais liberais, políticos e partidos governamentais. Fundada e administrada por Nádia Schuch Freire, Mestre em Sociologia pela UFRGS, o instituto possui uma equipe de colaboradores graduados em psicologia, sociologia, estatística, comunicação, administração, marketing, além de supervisores, entrevistadores e recrutadores.

Atividades Desenvolvidas

A Segmento desenvolve os mais variados tipos de pesquisa nas seguintes áreas de investigação: recall, preços, pontos de venda, gôndola de supermercado, comportamento, opinião, perfil psicográfico, hábitos e atitudes, posicionamento de marca/mercado, perfil do consumidor, comunicação, satisfação dos funcionários, político-eleitoral, pré-teste de anúncios, produtos, nomes, rótulos, embalagens e slogans.

Clientes

Zaffari, Claro Digital, Sport Club Internacional, Iguatemi, Petrobrás Distribuidora, UNIMED, Coca-Cola, Zero Hora, Ministério da Educação, Goldsztein, Gang, All Star, Unibanco, Olivebra, DCS, entre outros.

SKO MARCAS E PATENTES

Rua Dona Leopoldina, 270 – Porto Alegre.

Fone: 51 3342-9323

www.sko.com.br

E-mail: sko@base8.com.br

Quem somos

A SKO - Oyarzábal Marcas & Patentes é uma empresa especializada em direitos da propriedade industrial em marcas e patentes. Com 26 anos de mercado, a empresa é comandada pelo advogado João Cassiano Oyarzábal. Está credenciada junto ao Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI), Associação Brasileira da Propriedade Industrial (ABPI), a International Trademark Association (INTA/USA) e pertence ao quadro societário, restrito, da ABAPI - Associação Brasileira dos Agentes da Propriedade Industrial.

Atividades desenvolvidas

A SKO está preparada para orientar as empresas nas análises de pesquisas de marcas além de realizar todo o acompanhamento processual dos pedidos de registro de marcas e patentes.

Clientes

Nacional Supermercados; BIG Hipermercado; Sonae; Simers – Sindicato Médico do Rio Grande do Sul; Tumelero – lojas de material de construção; Jornal do Comércio; Elegê Alimentos; Brinox; Jimo; Amapá; Copagra, Movei Florense; Trópico; Farsul; Avipal; Jardine Veículos; No Stress; Câmara de Dirigentes Lojistas de Porto Alegre; Secretaria da Agricultura do Governo da Bahia; Zamproгна; Peterlongo; entre outros.

VÓRTICE ARQUITETURA

Rua José Bonifácio, 519/406 - Bairro Farroupilha – Porto Alegre.

Fone: 51 3333-7882

E-mail: vortice@base8.com.br

Quem somos

A Vórtice Arquitetura desenvolve projetos arquitetônicos comerciais, corporativos e residenciais. É coordenada pelo arquiteto Eduardo Veiga.

Atividades desenvolvidas

A Vórtice se responsabiliza pela execução de serviços técnicos e projetos de arquitetura; projetos de comunicação visual; design de mobiliário e produtos manufaturados; projetos luminotécnicos; urbanização e paisagismo; além de serviços de regularização de projetos, vistorias e viabilidade técnica.

Clientes

Eventos do programa Redes de Cooperação (SEDAI/RS)

Brasil Telecom

Over Com

Krafort Indústria e Comércio de Toldos

Porto Alegre Corretora de Seguros

CMTD Advogados

Irish Pub

Curry Express

Drywash

Grupo Guanabara

Via Porto – Concessionária Fiat

Restaurante Atelier do Sabor

Creperia La Suzette

FICHA PADRÃO DE ENTREVISTA

<p>1. IDENTIFICAÇÃO DO ENTREVISTADO</p> <p>. Nome: _____ data: _____</p> <p>. Função: _____ contato: _____</p>
<p>2. IDENTIFICAÇÃO DA EMPRESA</p> <p>. Nome: _____</p> <p>. Endereço _____ contato _____</p> <p>. Cidade _____ Estado: _____</p>
<p>3. REDE BASE 8</p> <p>1. Motivação para a associação: _____</p> <p>2. Objetivos individuais da empresa na rede: _____</p> <p>3. Objetivos coletivos da rede: _____</p> <p>4. Vantagem competitiva da rede: _____</p>
<p>4. RESULTADOS OBTIDOS</p> <p>a. individuais: _____</p> <p>b. Coletivos: _____</p> <p>c. Expectativas x resultados: _____</p>
<p>5. DINÂMICA DA REDE BASE 8 (COMPETÊNCIA ADMINISTRATIVA DA REDE)</p> <p>* Formação da cooperação e confiança</p> <p>. Relacionamento entre as empresas: (horizontal/vertical/ laços fortes/ laços fracos)</p> <p>. Simetria x assimetria</p> <p>. Fatores de influência: _____</p> <p>. Equilíbrio de interesses (constrangimentos/ regras/ sanções/ participação)</p> <p>. Mecanismos: Processo decisório/ participativo</p>
<p>6. RECURSOS DA REDE (TROCAS DE CAPITAL SOCIAL)</p> <p>• conhecimento/ informações/ relações</p> <p>a. Natureza do conhecimento</p> <p>b. Compartilhamento do conhecimento</p> <p>c. Empresa que mais detem conhecimento: Adm/mercado/tecnologia/gestão/rede</p>

d. Fatores que favorecem/restringem as trocas: _____
 Arquitetura das relações: material auxiliar (conexões)

7. COMPETÊNCIAS NA REDE

- . Competências estratégicas
- . Competências técnicas
- . Posição das empresas em função do domínio das competências
- . Fatores que impulsionam ou restringem as trocas

8. VANTAGENS DA REDE (JÁ OBTIDAS)

- . Individuais: _____
- . Coletivas: _____
- . Exclusivas: _____
- . Relação: relações sociais x ganhos econômicos

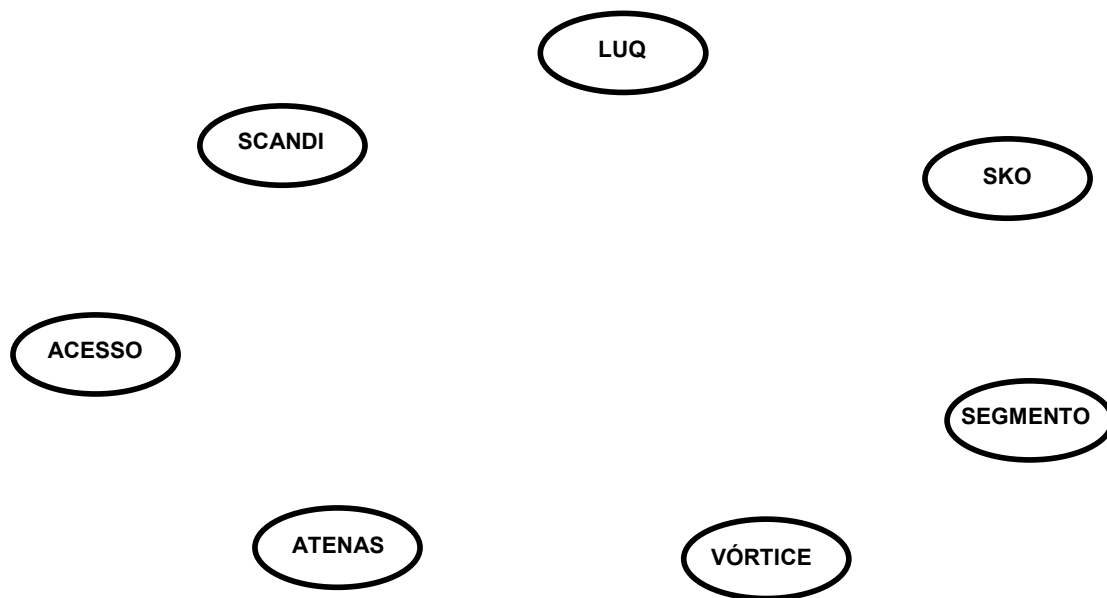
9. BALANÇO DA REDE

- . Objetivos/expectativas x realização
- . Ganhos econômicos: _____
- . Ganhos sociais: _____
- . Tendências /projeções da rede: _____
- . Grau de vinculação/ aderência: _____
- . Ampliação da rede: _____
- . Ampliação mercados: _____
- . Ampliação resultados: _____

13. GERAIS

MAPA DE CONEXÕES – FLUXO DE TROCAS

REDE BASE 8



LEGENDA

- MERCADO, PRODUTOS E SERVIÇOS
- MÉTODOS E PROCESSOS
- TECNOLOGIA
- QUALIFICAÇÃO

VARIÁVEIS	INDICADORES	FC	AT	VT	AC	SC	SK	LQ	SG	Σ	%
4. CAPITAL SOCIAL E RESULTADOS: - Benefícios dos atores individuais	BALANÇO EXPECTATIVAS - Vantagens econômicas individuais										
	- Vantagens sociais individuais										
- Benefícios da rede / coletivos	- Vantagens econômicas										
	- Vantagens sociais										

LEGENDAS:

- CS = Capital Social (informações, conhecimento, relacionamento).
 Fator econômico = relativos a mercado, clientes, serviços, portfólio, vendas.
 Fator social = network, aprendizagem, conhecimento, relacionamento.
 Vantagens econômicas = relativas a ganhos de faturamento, de clientes, de mercado, de portfólio, de prospecção.
 Vantagens sociais = relativas a ganhos de relacionamento, de informação, de conhecimento, de aprendizagem, de confiança, laços sociais.

CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO:

- B = Baixo
 M = Médio
 A = Alto