

ENTREVISTA

A análise de redes na sociologia e nos estudos sobre *business groups*: entrevista com John Scott¹

Entrevista e tradução realizada por Rodolfo Palazzo Dias²

A Análise de Redes Sociais (ARS) é uma perspectiva analítica com uma longa história, e que nos últimos trinta anos desenvolveu-se muito devido aos avanços na área computacional, assim como a difusão da tecnologia, tornando mais acessível tal método. No Brasil, esse método difundiu-se principalmente após os anos 2000, com pesquisas sob essa perspectiva sendo desenvolvidas em centros de estudos importantes no país (por exemplo, no CEM/Cepid, da Universidade de São Paulo, e no NESFI, da Universidade Federal de Santa Catarina).

A barreira linguística é uma grande dificuldade ao importarmos para o Brasil uma perspectiva analítica. Grande parte dos autores mais importantes da área permanece sem tradução para o português, sendo cada vez mais necessário o domínio da língua inglesa por parte dos analistas de redes sociais.

Com o objetivo de tornar mais acessível ao público brasileiro tal perspectiva, a revista “Em Tese” realizou uma entrevista com John Scott, autor renomado na área de Análise de Redes Sociais. A obra *Social Network Analysis: a handbook*, de sua autoria, encontra-se nesse ano em sua quarta publicação, sendo a primeira em 1997. É um guia regularmente utilizado tanto por pesquisadores iniciantes como por autores já experientes da área. O autor também organizou o *The Sage Handbook of Social*

¹ Entrevista realizada em 14 de março de 2017, durante realização de pesquisa no exterior em Londres, Inglaterra.

² Doutorando do Programa de Pós-graduação em Sociologia Política da UFSC e pesquisador do Núcleo de Estudos Sociopolíticos do Sistema financeiro (NESFI). Bolsista Capes. E-mail: rodolfo.dias@gmail.com.

Network Analysis (2011), além de ter escrito sobre análise documental em *A Matter of Record* (1989).

Dedicado não apenas aos elementos metodológicos, John Scott também é autor de obras que tratam de teoria social (destacando os trabalhos mais recentes *Social Theory: Central Issues in Sociology* e *Conceptualising the Social World. Principles of Sociological Analysis*), bem como pesquisas empíricas importantes a respeito das classes dominantes. Nessas, o autor operacionaliza a perspectiva de Análise de Redes Sociais no estudo dos *business groups* e das elites políticas e econômicas tanto britânicas como transnacionais. Dentre as diversas obras produzidas sobre tal tema, destacamos *Capitalist Property and Financial Power* (1986), *Who Rules Britain?* (1991), *Corporate Business and Capitalist Classes* (1997), *Power* (2001) e o livro organizado conjuntamente com Georgina Murray chamado *Financial Elites and Transnational Business* (2012).

Com uma intensa produção acadêmica desde a década de 1980, o objetivo dessa entrevista é apresentar ao público brasileiro um autor que oferece, além de indicações importantes para a realização de pesquisas de Análise de Redes Sociais, considerações teóricas na mobilização de tal perspectiva e uma grande bagagem de estudos empíricos. A entrevista foi realizada no dia 14 de março de 2017, quando John Scott recebeu muito atenciosamente Rodolfo Palazzo Dias na British Academy, Londres, Inglaterra. A transcrição dessa entrevista foi revisada pelo autor, para somente então ser traduzida e aqui publicada.

Em Tese (ET): Olá prof. John Scott. O senhor poderia apresentar-se para o público brasileiro, tratando sobre sua trajetória acadêmica, bem como suas áreas de pesquisa?

John Scott (JS): Eu sou um sociólogo que trabalha principalmente com as áreas de Classes Sociais e Estratificação, além da História das Teorias Sociológicas. Especificamente, tenho publicado por muito tempo um volume grande de trabalhos sobre proprietários e classes altas, estendendo tais pesquisas para o estudo das elites econômicas e políticas. Observei a trajetória social e as conexões dessas elites. E tenho, de maneira crescente, usado nessas pesquisas a metodologia de Análise de Redes Sociais. Esta é uma abordagem que observa as conexões entre organizações, traça seus

padrões, e identifica características desse conjunto como sua densidade e sua estrutura. Esta é a principal área empírica na qual tenho trabalhado.

ET: Sabendo de seus estudos sobre história da sociologia e sobre teoria social, pergunto ao senhor: qual a importância dos conceitos de estrutura e agência na sociologia? Pensando sobre os conflitos que ocorrem entre diferentes abordagens teóricas, e a possibilidade de trabalhar com as duas dimensões conjuntamente.

JS: Tenho realizado pesquisas sobre diversas abordagens teóricas, além dos estudos empíricos. E sempre tenho trabalhado com o pressuposto da necessidade de observar as abordagens sobre estruturas bem como as ações de maneira conjunta. Não se pode separar uma e estipular que esta é superior àquela. Penso que é importante reconhecer que ações produzem estruturas, mas estruturas constroem comportamentos: temos que reconhecer esta interdependência. Isso fica evidente quando se observa uma rede de empresas. As ações das empresas e de seus diretores produzem redes; mas a partir do momento em que esta rede existe, ela se torna uma restrição, um limite, daquilo que as empresas e seus diretores podem fazer. Portanto, temos que observar as ações e as estruturas conjuntamente. Considero lamentável a forma como boa parte da discussão contemporânea acaba em apenas um desses lados ao invés de reconhecer sua interdependência.

ET: Rede Social é definida por algumas abordagens como uma “estrutura relacional”. Como a Análise de Redes Sociais poderia contribuir com esse debate sociológico da estrutura/agência?

JS: Eu diria que uma rede social pode ser entendida como uma estrutura social. Porém, uma rede consiste em relações entre indivíduos, ou relações entre organizações, e, enquanto relações sociais, as linhas de uma rede criam elas mesmas a estrutura social. Como qualquer estrutura social, ela pode não estar visível ou evidente, mas é um elemento importante do ambiente desses indivíduos. Nós sempre agimos em situações sociais. Uma empresa age nos termos de sua situação de mercado mas também pelas suas relações com bancos e acionistas. Essas são restrições estruturais importantes para o que uma empresa é capaz de fazer. Sua política refletirá em parte essa estrutura, bem como as atitudes e orientações de seus diretores.

ET: A Análise de Redes Sociais é uma abordagem que ganha força recentemente no Brasil. Qual seria a principal dificuldade na aplicação dessa abordagem e qual sugestão o senhor daria para o pesquisador que está iniciando esse tipo de pesquisa?

JS: Considero a maior dificuldade, como você irá saber, a coleta de dados. Tem que obter dados sobre os indivíduos e suas relações, qualquer que seja o tipo de relação que você esteja interessado em estudar. Podem ser redes de amizade, redes políticas ou redes econômicas. Você deve ter acesso aos dados, e em alguns momentos isso envolve a realização de “surveys” e entrevistas; pode também envolver observação, pesquisa em arquivos e publicações; e em alguns momentos é necessário utilizar-se de todos esses recursos para conseguir aquilo que é necessário. Mas em alguns casos, os dados podem simplesmente não estar disponíveis, e esse é o principal obstáculo. Mas assumindo que foi possível encontrar dados para analisar, nesse momento é necessário começar a pensar em termos estruturais acerca desses dados. E atualmente existe uma série de programas de computador capazes de produzir resultados a partir desse tipo de dado. Mas é necessário entender qual tipo de pergunta é capaz de ser explorada através das redes sociais: só porque algo pode ser medido pelo computador não significa que é significativo. Se sua intenção é estudar uma rede de poder, seus dados precisam indicar relações de poder, tem que prover evidências sobre essas relações de poder. Portanto, a inspiração sociológica do pesquisador é importante para guiar a análise: sabendo a pergunta certa a partir dos dados obtidos.

ET: Algumas abordagens classificam a Análise de Redes Sociais como mais do que um método. Que tipo de implicações teóricas existe ao utilizar tal abordagem?

JS: Existe um debate sobre isso, e a minha perspectiva é de que a Análise de Redes Sociais é primariamente um método ao invés de uma teoria. Esta é uma discussão que tive com Steve Berkowitz, que tem um grande destaque nessa área. Nós concordamos que existem alguns pressupostos no método de Análise de Redes Sociais que implicam em certos tipos de teorias. Mas o método não está atrelado a uma teoria específica. Isso implica em certas teorias estruturais, mas não exige necessariamente, por exemplo, a Teoria da Escolha Racional. Muitos argumentam que a Análise de Redes Sociais é uma forma de “*rational choice-exchange theory*”. E é isso que eu rejeito. A Teoria da Escolha Racional é relevante para a Análise de Redes Sociais, mas esta não está atrelada àquela. Existe uma gama de abordagens teóricas que são compatíveis com a Análise de Redes Sociais, e existem outras que não são.

ET: E você poderia falar quais elementos uma teoria precisa ter para ser compatível com a Análise de Redes Sociais?

JS: Considero que precisa ter, como já havíamos conversado anteriormente, elementos que levem em consideração a relação entre ação e estrutura; e a maneira como os indivíduos (ou unidades) produzem redes (que seriam as estruturas). A abordagem teórica deve trabalhar em ambos os níveis, ao invés de serem exclusivamente teorias estruturais ou teorias da ação. A teoria precisa ter, em si, ambos elementos.

ET: A Análise de Redes Sociais está sendo aplicada em uma série de campos nas ciências sociais. Você poderia destacar algumas áreas?

JS: Uma das áreas, que eu venho trabalhando, é a de elites econômicas e políticas. Esse é um campo já bem explorado, sobre o qual existem várias análises de redes. Mas uma área que considero estar ganhando importância é a de redes científicas, como as redes de publicações e redes de recrutamento nas universidades. Estamos em uma situação no sistema universitário em que existem avaliações nacionais que tem por objetivo mensurar a qualidade da pesquisa. Eles utilizam, crescentemente, métodos bibliométricos (citações, por exemplo) como evidências de qualidade. Mas se observar as pesquisas sociológicas recentes sobre as redes sociais de publicação, pesquisa, e financiamento de pesquisa, observa-se que esses métodos bibliométricos não refletem qualidade, mas muito mais a própria estrutura social da ciência. Padrões dos estudos de pós-graduação, onde as pessoas obtêm seu primeiro emprego, quem financia a pesquisa, tudo isso afeta a produção de conhecimento. E a rede de indivíduos envolvidos nessa produção mostra um mapa da estrutura educacional. Não necessariamente aqueles que são mais citados são os melhores pesquisadores: eles simplesmente estão melhor conectados com pessoas importantes e influentes. A Análise de Redes começou a orientar tais debates, e mostra as dificuldades, estimuladas pelo governo, de tentar analisar a qualidade da pesquisa usando essas medidas quantitativas. Trabalhei alguns anos atrás com um pesquisador que estava estudando a pesquisa médica, observando as pessoas que publicavam na área da saúde e medicina. Seu estudo mostrou que essas redes eram estreitamente organizadas. E se observar a composição dos diversos grupos presentes na rede, cada um estava associado a um corpo de financiamento de pesquisa diferente. Portanto, pessoas que eram financiadas pelas mesmas organizações

publicavam em determinados lugares, e aqueles que não eram capazes de garantir financiamento publicaram em locais mais marginais.

ET: Sobre *business groups*, qual é o ganho analítico oferecido pela Análise de redes sociais?

JS: Uma das contribuições é a precisão, objetividade. Existe muita discussão, na literatura acadêmica e nos textos para o público geral, acerca de onde está o poder no mundo corporativo. Uma série de revistas produzem “power lists”, listas das empresas e indivíduos mais poderosos, e apresentam ilustrações acerca desses grupos. Porém, nunca é possível ter certeza o quão confiáveis são tais ilustrações. Frequentemente jornalistas possuem boas fontes, mas a Análise de Redes Sociais é uma maneira de organizar o conjunto dessas informações. Embora o pesquisador possa não ter o acesso aos dados da maneira como o jornalista tem, a vantagem da análise de redes é a forma como tratar tais dados. É bastante preciso e objetivo. É possível identificar a rede produzida pela relação entre as unidades, analisar essas unidades e sua posição na rede, e também a estrutura formada por tais relações. Portanto, é possível falar de sua importância relativa de maneira que não é possível sem esse tipo de metodologia por trás. É nesse rigor que a metodologia contribui.

Outra contribuição, desenvolvida de maneira relativamente recente, é a análise de como as redes se transformam através do tempo. A análise de redes costumava ser, quase sempre, uma abordagem estática, somente observando a rede em determinado momento. Mas novos desenvolvimentos nas metodologias, e nas formas computacionais, possibilitam agora observar como essas redes mudam através do tempo. Assim, é possível observar o que acontece se uma determinada companhia investe em uma área e desinveste em outra, ou como uma linha de atuação adotada por certo diretor tem consequências para toda a estrutura. E, como sabemos a partir da sociologia, ações possuem consequências não intencionais; tais consequências são incorporadas nas estruturas, e frequentemente é possível ter mudanças não intencionais de larga escala enquanto resultado de algumas mudanças bem localizadas.

ET: Algumas abordagens definem a perspectiva dos *business groups* como uma análise mesoeconômica; localizada entre a microeconomia e a macroeconomia. Qual o tipo de contribuição essa perspectiva mesoeconômica pode oferecer para os fenômenos macroeconômicos (como globalização, ou neoliberalismo)?

JS: Não devemos assumir necessariamente que existem somente três níveis na estrutura econômica (macro, meso e micro), mas sim que existem uma série de níveis e os *business groups* estão em algum local intermediário. Considero que está tornando-se cada vez mais viável explorar tais níveis em termos de redes porque, atualmente, existem pesquisadores com técnicas para o estudo de bases de dados bastante extensas, que permite observar a estrutura como um todo, ou focalizar um subgrupo particular, e até mesmo o nível individual. Considero muito interessante os trabalhos que vem sendo realizados por Lothar Krempel, na Alemanha, que está desenvolvendo técnicas específicas para visualizar sociogramas em diferentes níveis. Ele mostra como é possível ter figuras complexas de relações no nível macro; mas a partir dessa focalizar em níveis particulares, e uma nova estrutura emerge ali, no nível meso. E pode-se, além disso, focalizar mais abaixo nas companhias individualmente. Portanto, reforçando, da mesma forma que as pesquisas começaram a observar redes transformando-se ao longo do tempo, elas também podem observar mudanças de níveis. Esperamos um rápido desenvolvimento nessa área, assim esta integração poderá mostrar as consequências das mudanças no nível dos *business groups* para as estruturas macro.

ET: Refletindo sobre a sua classificação dos *business groups* ³ (Anglo-americano, Germânico, Japonês e Latino), essas estruturas institucionais diferenciadas podem ser aplicadas em um mesmo modelo macroeconômico? Por exemplo, um mesmo modelo de desenvolvimento pode encaixar em economias com *business groups* com diferentes tipos de estruturas institucionais?

JS: Os diferentes sistemas os quais tratei não são necessariamente separados e autodefinidos, mas apenas apontam para tendências em certas economias. É possível haver reestruturações nas economias que transformem os *business groups* em direção a um diferente tipo de sistema. Portanto, se existe o modelo que eu chamo de “Sistema Latino” (um conjunto descentralizado que se agrupa ao redor de companhias “holdings” e bancos de investimento) e acontece uma reestruturação dos bancos que os aproximam, isso pode concentrar os controles acionários e mudar para algo mais próximo daquilo que eu chamei de “estrutura Germânica”. Da mesma maneira, um sistema que possui uma “estrutura Anglo-americana”, onde existem agrupamentos descentralizados e formas difusas de estruturas acionárias e diretivas, este pode favorecer movimentos para

³ John Scott é também uma referência nos estudos sobre *business groups*. Sobre tal classificação, recomendamos a leitura de *Corporate Business and Capitalist Classes* (1997) e a introdução de *Financial Elites and Transnational Business* (2012).

os fundos “hedge” e de investimentos, que produzem uma reestruturação acionária. Nesse caso, as empresas transformam gradualmente suas formas e, ao invés de serem controladas por uma constelação de interesses (tipo Anglo-americano), acabam tornando-se mais um tipo de rede Latina. Penso que esses sistemas podem operar conjuntamente. Um assunto interessante de ser explorado seria se o desenvolvimento de uma nova economia, uma economia crescente como a brasileira, é mais compatível com determinado tipo de sistema. Por acaso as estruturas dos *business groups* brasileiros, por exemplo, estão se transformando para refletir as necessidades do desenvolvimento? Ou seria o caso de que essas estruturas já estão adaptadas ao desenvolvimento? Mas esta é uma questão empírica a ser explorada.

ET: A teoria dos *business groups* classifica diferentes estruturas institucionais possíveis para organizações econômicas que acumulam capital. Em países não desenvolvidos o problema que orientaria tal classificação não deveria ser a ineficiência de tais estruturas institucionais em acumular capital? Ou suas outras formas de obter lucratividade? Que tipo de recomendação você poderia dar para adaptar essas classificações para a realidade econômica não desenvolvida, como o Brasil e a América Latina?

JS: Essa é uma grande questão, uma questão difícil. Considero que uma das formas em que vários *business groups* operam é especialmente através do papel dos bancos e das instituições financeiras que mobilizam capital privado. Portanto, normalmente, se existe um grande número de pessoas com moderado acúmulo de riqueza e que podem guardar dinheiro (nos bancos, realizando pequenos investimentos, ou talvez com ativos em fundos de pensão e seguros de vida), o sistema financeiro pode captar e concentrar tais recursos, coordenando-os e tornando-os disponíveis enquanto capital. Talvez a dificuldade em países como o Brasil, que possuem grande desigualdade, é o fato de a massa da população não tem recursos excedentes que podem ser guardados. Assim, as empresas que operam e desenvolvem a economia brasileira são muito mais dependentes das riquezas pessoais de um grupo relativamente pequeno de indivíduos e famílias ricas. Dessa forma, provavelmente, existe um sistema muito mais controlado por famílias. Nesse caso, a propriedade individual torna-se muito mais importante. Esse é o motivo de existir determinado tipo de estrutura de *business groups*, porque é possível para as pessoas com esse tipo de riqueza pessoal controlar um grande número de empresas possuindo participações acionárias relativamente pequenas em várias empresas, e assegurando que estas companhias também possuam participações acionárias em outras

empresas, produzindo uma estrutura análoga a um polvo. Esta é a forma com que as famílias e as Holdings privadas conseguem amarrar um grande número de empresas, sem ter que recorrer a grandes concentrações (“pool”) de capital. A riqueza das “famílias” simplesmente não está ali, e pode-se esperar que o desenvolvimento gere esse tipo de riqueza enquanto efeito derivado, mas nós sabemos que as coisas não funcionam dessa maneira.

ET: Hi prof John Scott. Could you present yourself to the Brazilian public, talking about your academic background and your research fields?

JS: I’m a sociologist who has been working mainly on social class and stratification, as well as the history of social theory. In particular, I have been publishing for a long time quite a lot of work on property-owning and the upper classes, and extending that in to studies of economic and political elites. I have looking at the social backgrounds and connections amongst those elites. I’ve increasingly carried out that research using the methodology of social network analysis. This is an approach that looks at the connections between organizations, trace out their patterns, and looks at such things as their density and structure. That has been the main empirical area that I’ve been working on.

ET: Knowing your studies about the history of sociology and social theory, what’s the importance of the concepts of structure and agency for sociology? Thinking about the struggles that occur between different approaches, and the possibilities of working with them together.

JS: I’ve done research about general theoretical ideas as well as the empirical studies. I have always worked on the assumption that we need to see the two approaches of structure and action together. You can't separate out one and say it is superior to the other. I think it's important to recognize that actions produce structures, but structures constrain action: we have to recognize that interdependence. That comes out when you look at company networks. The actions of the companies and their directors produce networks; but when networks exist, they become a constraint, a limit, on what companies and the directors can do. So, we have got to look at the actions and structure together. I think it is very unfortunate the way in which a lot of contemporary

discussion has gone to one side or the other rather than recognizing that interdependence.

ET: A Social Network is called by some approaches as one “relational structure”. How social network analysis could contribute with the sociological debate of structure/agency?

JS: I would say that a social network can be understood as a social structure. But a network consists of relationships between individuals, or relations between organizations, and, as social relations, the lines in the network, do form a social structure. Like any social structure, it might not be visible or immediately obvious, but it is an important feature of the environment of those individuals. We act always in a social situation. A company acts in terms of its market situation but also in terms of its relations with banks and shareholders. Those are important structural constraints of what a company can do. Its policy will reflect, at least in part, this structure, as well as the attitudes and orientations of its directors.

ET: The social network analysis is an approach that is gaining strength recently in Brazil. What is the main difficulty on applying this approach or what is your suggestion to researchers that is starting in this kind of research?

JS: I think the biggest difficulty, as you will know, is getting the data. You must have data about individuals and their relationships, whatever kind of relationship you are interested in. Whether it be friendship networks, political networks, or economic networks. You should have some access to the data, and sometimes that might involve carrying out surveys and interviewing people; it might involve observations, going to archives and publications; sometimes you have to put all those resources together to find what you need. But in other cases data may not be available, and that is the biggest obstacle. But assuming that you can find enough data to analyze, then, you need to start thinking in structural terms about that. And there are, now, a lot of computer programs of social network analysis that are able to generate outputs from these kinds of data. But you need to have some understanding about what kind of questions it is sensible to explore through social networks: just because something can be measured on a computer doesn't mean that is significant. If your intention is studying some network of power, your data have to indicate relations of power, have to provide evidence about

this power relationships. So, the sociological insight of the researcher is important to guiding the analysis: knowing the right questions once you have the data.

ET: There is some approaches that classify Social Network Analysis as more than a method. What kind of theoretical implications on using this approach?

JS: There is a debate about that, and my view is Social Network Analysis is primarily a method rather a theory. It's a discussion that I had with Steve Berkowitz, who is very prominent in this area. We agreed that there were some assumptions behind the method of Social Network Analysis that implies certain kinds of theories. But it is not tied to a specific theory. It implies certain structural theories, but they don't necessarily require, for example, rational choice theory. Many people had said that Network Analysis is a form of rational choice-exchange theory. That is what I reject. This theory is relevant to Social Network Analysis, but it's not tied specifically to it. There are a range of theoretical approaches that are compatible with Social Network Analysis, and there are others that aren't.

ET: And you can say which elements one theory should have to be compatible with Social Network Analysis?

JS: I think it needs to be, as we were talking earlier, something that is aware of the relationship between action and structure and the way which the individuals (or units) produce networks (which is the structure). The theoretical approach has to work at both of those levels, rather than being exclusively structural theories or simply theories of action. It has to have both of those elements within them.

ET: The Social Network Analysis is being applied in a lot of fields of social science. Could you highlight some of those areas?

JS: One area that I'm working on is the economic and political elites. This is a very well researched area, in which there is a lot of social network analysis. But one area that I think is becoming increasingly important is networks within science, such as networks of publication and networks of recruitment in universities. We are in a situation in the university system today where we have national assessments of research that are supposed to measure the quality of that research. These use, increasingly, bibliometric methods (citations, for example) as evidence of quality. And if you look at the sociological research that has been done on social networks of publication, research, and

research funding, you find that it does not reflect research quality, but reflects much more the social structure of science itself. Patterns of post-graduation study, where people get their first job, who funds their research, all this affect the production of knowledge. And the network of the individuals involved in this production show a map of the educational structure. It is not necessarily the case that those who are most cited in the publications are the best researchers: they are just better connected to important and influential people. Network Analysis has begun to inform those debates and to show the difficulties faced by governments trying to assess research quality by using these quantitative measures. I worked with someone a few years ago who was studying medical research, looking at people who publish in the area of health and medicine. His study found that the networks were very tightly organized. And if you look at the composition of those discrete groups inside the network, each one was associated with a different research funding body. So, people who are funded by the same organization were publishing in particular places, and those who were unable to secure funding had published in more marginal locations.

ET: About business groups, what is the analytical gain offered by Social Network Analysis?

JS: One thing it contributes is precision, objectivity. There has been a lot of discussion, in academic literature and popular writing, about where is the power in the business. A lot of magazines produce “power lists”, lists of the most powerful companies and individuals, and they come up with pictures of the business groups. However, you can never be sure how reliable is their graph. Often journalists will have good sources, but the network analysis is a way of putting these things together. Although the researcher may not always have access to the data that journalists have, the advantage of network analysis is the way in which it treats its own data. It is very precise and objective. You can identify a network produced by relations among units, and you can talk about them and their position, and the structure formed by those relations. So, we can talk about their relative importance in ways that is not possible without this kind of methodology behind it. It is this rigor that the methodology contributes.

Another contribution, a relatively new development, is the analysis of how networks change over time. Network analysis used to be, almost exclusively, a static approach, just looking at a network at a particular time. But new developments in methodology, and ways of computing, now begin to allow us to see how those networks

change over time. So you can see what happens if a particular company invests in one area and disinvests in another, or how a particular course of action by a company director has consequences for the overall structure. And, as we know from general sociology, actions have unintended consequences; those consequences of actions feed through structures, and often it is possible to have large scale unintended change as a result of quite local level changes.

ET: Some view defines the business groups perspective as a mesoeconomic analysis; in the middle of microeconomic and macroeconomic perspectives. What kind of contribution this mesoeconomic view can offer for macroeconomic phenomena? (like globalization, or neoliberalism).

JS: We shouldn't necessarily assume that there are only three levels of the economic structure (macro meso and micro), but there are a number of different levels and the business groups are somewhere in the middle. I think it's becoming more and more possible to explore this in network terms because, now, there are researchers with techniques for studying quite large data sets. So you can have many hundreds, if not thousands, of companies within your data set, and you can look at the overall structure, or you can focus in on particular subgroupings, and the individual points too. I think there's a lot of interesting work being done by Lothar Krempel, in Germany, who's developing particular techniques for visualising sociograms at different levels. He shows how you can have this complex figure of relationships at the macro level; but then you focus on a particular level and a new structure emerges there, at the "meso" level. And you can, then, focus down on the individual companies. So, again, just as the researches starts to see networks changing over time, they can also see the changes of levels. This is one of the areas that we hope to develop very quickly; and this integration can show the consequences of change at the business groups level for the macro structure.

ET: Thinking about your classification of economic groups (Anglo-American, German, Japanese, and Latin), those different institutional structure can be applied in the same macroeconomic model? For example, one model of developmentalism can fit in economies with different types of institutional structure of business groups.

JS: The different systems that I talked about are not necessarily discrete and self-contained, but just point to tendencies in particular economies. There may be a

restructuring in economies that can shift business groups towards a different kind of system. So, if you have what I call the Latin system (that is broad decentralized groupings around holding companies and investment banks) and there is a restructuring of the banks that brings them closer together, that can concentrate those shareholdings and change to something closer to what I called a German structure. In the same way, a system that involves an Anglo-American structure, where you have quite decentralized groupings and diffused patterns of shareholding and directorships, may have movements by hedge funds and investment groups that produce partial restructuring of the shareholding. In that case, companies can gradually change their form and instead of being control through a constellation of interests (Anglo-American type) it becomes a kind of Latin-type network. I think these systems can operate together. One interesting issue to explore would be whether the development of a new economy, a growing economy such as Brazil, is more compatible with certain kind of system. Are the business groups structures that exist within Brazil, for example, changing to reflect the developmental needs? Or is it the case that those structures are very well fitted to development? But that's an empirical question that needs to be explored.

ET: The theory of business groups classify different possibilities of institutional structure in economic organizations that accumulate capital. In undeveloped countries, the problem of this classifications shouldn't be the inefficiency of those institutional structures in accumulate capital? Or their other forms of obtaining profit? What kind of recommendation could you give for adapting these classifications to an undeveloped reality, like Brazil and Latin America?

JS: This is a big question and a difficult question. I suppose one way in which many of the business groups operates is especially through the role of banks and financial institutions that mobilize private capital. So typically, if you have a large number of people with moderate amounts of wealth who can save money (in banks, doing small investments, or maybe with shares in pension funds and life insurance), the financial system can collect that together and coordinate it, making it available as capital. Maybe the difficulty in a country such as Brazil, which has greater inequality, is the fact that the mass of the population doesn't have surplus resources that they can save. So, the companies that operate and develop the Brazilian economy are much more dependent on the personal wealth of a relatively small group of wealthy individuals and families. So, probably, you have a system that is much more family controlled. In that case,

personal ownership is going to be more important. That's why you have some kind of business groups structure, because it's possible for people with that kind of personal wealth to control a large number of companies by taking relatively small stakes in a lot of those companies, and insuring that companies themselves get other stakes, making an octopus structure. That's the way which family and private wealth holding can tie together a large number of companies, without having to draw on large pools of capital. Vast popular wealth simply isn't there, and you could hope in that development they would generate wealth as a trickle-down, but we know that it doesn't happen that way.