

Análise crítica da Sociologia Econômica de Mark Granovetter: os limites de uma leitura do mercado em termos de redes e imbricação*

Cécile Raud-Mattedi**

Artigo

Introdução

A Nova Sociologia Econômica vem ultimamente retomando a questão da divisão do trabalho entre Sociologia e Economia, que permaneceu relativamente consensual durante uma grande parte do século XX. De acordo com Swedberg (1987), esta divisão do trabalho teria sido estabelecida quando da criação da Sociedade Americana de Sociologia em 1905, e teria sido reafirmada na década de 1930 por Parsons. Retomando a definição de ciência econômica de Lionel Robbins (1932), como ciência que analisa a escolha entre meios raros tendo em vista determinado fim¹, Parsons advogava uma Sociologia voltada para a análise dos valores que orientam a ação social, ou seja, a análise das

* Este texto foi escrito em parte durante o estágio pós-doutoral realizado no período agosto de 2002-julho de 2003 na Universidade de Dauphine, Paris, França. Gostaríamos de agradecer à Capes, pelo apoio financeiro, à professora dra. Catherine Bidou, diretora do IRIS, pelo convite, e, sobretudo, ao professor dr. Philippe Steiner, nosso orientador, cuja contribuição, através de discussões periódicas, foi fundamental para a elaboração deste texto.

** Cécile Raud-Mattedi, doutora em Socioeconomia do Desenvolvimento pela École des Hautes Études en Sciences Sociales de Paris, França, em 1996, e pós-doutora em Sociologia Econômica pela Universidade de Dauphine, Paris, França, em 2003, é professora adjunta do Programa de Pós-Graduação em Sociologia Política da Universidade Federal de Santa Catarina.

¹ Trata-se de uma definição formal da economia, contra a qual Polanyi (1957) defendia a adoção de uma definição substantiva, referente à satisfação das necessidades materiais do ser humano através do intercâmbio mantido com o meio natural e social.

instituições. Neste sentido, a Sociologia Econômica consistiria numa complementação à Ciência Econômica, ao estudar as instituições econômicas (Granovetter, 1990; Velthuis, 1999).

Assim, a partir dos anos 1930, não se deu continuidade aos esforços dos pioneiros da Sociologia Econômica Clássica, apesar das reflexões pertinentes e promissoras de teóricos da envergadura de Durkheim, Weber, Simmel ou Pareto (Gislain e Steiner, 1995). A Sociologia Econômica ressurgiu nos anos 70, no quadro de um questionamento a esta divisão do trabalho, por parte tanto dos economistas (sob a forma do “imperialismo econômico”) quanto dos sociólogos. Esta Nova Sociologia Econômica teria o mérito de analisar sociologicamente o núcleo mesmo da ciência econômica, ou seja, o mercado, considerado como uma “estrutura social” (Swedberg, 1994, p. 255).

Em particular, Mark Granovetter, um dos pioneiros da Nova Sociologia Econômica, se empenha em identificar as formas de inserção social das ações econômicas e a influência destas relações sociais nos resultados econômicos. Ele é um dos representantes do enfoque estrutural do mercado, visto como constituído de redes interpessoais. Este texto objetiva analisar teórica e metodologicamente a abordagem estrutural de Granovetter, a fim de avaliar os alcances e os limites do pensamento de um dos autores mais famosos e representativos da Nova Sociologia Econômica. Começaremos apresentando a postura de Granovetter a respeito da Ciência Econômica. Em seguida, exporemos sua concepção de ação econômica, em particular através das noções de rede e de imbricação (*embeddedness*). Analisaremos também suas reflexões a respeito das instituições, abordando inclusive a questão do Estado. Finalmente, faremos uma avaliação crítica dos alcances e dos limites da abordagem de Granovetter.

Preliminares: uma postura ambígua a respeito das relações entre Ciência Econômica e Sociologia Econômica

Granovetter pode ser encaixado dentro do pólo “teórico” da Sociologia Econômica, por oposição ao pólo “crítico”, o que

significa que, seguindo uma tradição iniciada por Weber, ele tenta desenvolver uma teoria sociológica complementar à Teoria Econômica (Steiner, 1998). A Sociologia Econômica assim entendida teria por objetivo trazer novas respostas às perguntas deixadas em branco pela Teoria Econômica, mais do que substituir esta última. Granovetter afirma assim que seu objetivo não é criticar a Economia Neoclássica, mas reforçá-la ao acrescentar uma perspectiva sociológica (1990). Ele reconhece a validade da abstração do *homo oeconomicus* na Ciência Econômica, que traz importantes contribuições para a análise da oferta e da demanda, mas acrescenta que sua ambição “[...] é de mostrar que as teses neoclássicas sairiam reforçadas [...] se lhes fosse acrescentada uma perspectiva sociológica” (2000, p. 208)². Em particular, ele considera necessário acrescentar aos pressupostos básicos do comportamento do ator econômico as “motivações não econômicas” (Swedberg e Granovetter, 1992, p. 6).

No entanto, de acordo com Velthuis (1999), Granovetter não assume uma posição clara a respeito da relação entre Sociologia Econômica e Ciência Econômica. De fato, por um lado, ele parece defender uma posição complementar, seguindo aqui Weber e Parsons. Mas, por outro lado, ele se refere à dimensão artificial da divisão do trabalho entre a Ciência Econômica e as outras Ciências Sociais, e afirma que não se trata somente de acrescentar ou incorporar uma perspectiva sociológica à Ciência Econômica. Pelo contrário, seria preciso trazer os economistas para uma discussão a respeito da ação econômica, tentando substituir a concepção econômica pela concepção sociológica (Swedberg e Granovetter, 1992). Neste sentido, ele distingue a Nova Sociologia Econômica da antiga, ou seja, dos clássicos, pelo fato de a nova propor “[...] análises sociológicas de temas econômicos fundamentais, tais como os mercados, os contratos, o dinheiro, o comércio e o banco”, oferecendo assim “[...] uma descrição alternativa da atividade econômica cotidiana”, enquanto a antiga só se preocupava com os “[...] pré-requisitos

² Este capítulo da coletânea francesa corresponde ao texto de 1990.

institucionais da vida econômica” (2000, p. 203)³. Além disto, ao apresentar as proposições fundamentais de sua Sociologia Econômica, a respeito da ação e da instituição econômicas, Granovetter lembra que elas “[...] são incompatíveis com o núcleo duro da economia neoclássica” (2000, p. 204)⁴.

A Sociologia Econômica de Granovetter, definida como uma sociologia da “vida econômica” ou da “atividade econômica”, distingue três níveis nos fenômenos econômicos: a ação econômica, os resultados econômicos (como os preços e os salários) e as instituições econômicas (1990). A respeito do primeiro e do terceiro, que nos interessam mais particularmente aqui, Granovetter reafirma em vários de seus textos as três proposições fundamentais que orientam sua reflexão: a ação econômica é uma forma de ação social; a ação econômica é socialmente situada; e as instituições econômicas são construções sociais (Granovetter, 1985, 1990; Swedberg e Granovetter, 1992). Começaremos analisando as reflexões de Granovetter a respeito da ação econômica, antes de passar para a análise das instituições e de finalizar o texto com uma reflexão crítica.

1 *Embeddedness*: a ação econômica é socialmente situada

Com relação à análise da ação econômica, algumas premissas básicas de Granovetter não se afastam tanto das da teoria econômica. De fato, ele parece manter o individualismo metodológico, assim como a hipótese de racionalidade: ele afirma assim que as explicações dos fenômenos sociais se fundamentam nas motivações e nos comportamentos dos indivíduos⁵ (2000, p.

³ Ver nota anterior.

⁴ Ver nota 3.

⁵ Mesmo se, algumas páginas depois, ele relativiza sua posição ao criticar as explicações dos fenômenos sociais somente em função de características individuais, lembrando que a análise de rede insiste sobre as pressões socioestruturais (1988). Igualmente, num texto posterior, ele critica as análises que tentam explicar a existência dos grupos econômicos com base nas motivações dos atores econômicos, ou seja, nas vantagens econômicas ou sociopolíticas extraídas de tais laços (1994b).

149)⁶, que a análise da ação econômica é comum à Ciência Econômica e à Sociologia Econômica (Swedberg e Granovetter, 1992), e que os indivíduos são racionais, ou seja, eles buscam a maximização de sua utilidade, recorrendo a cálculos de custo e benefício (1978)⁷. Neste sentido, o ponto de partida, tanto da Sociologia Econômica quanto da Ciência Econômica, é a ação econômica definida em termos de escolha entre meios raros (Swedberg e Granovetter, 1992), ou, retomando a definição weberiana⁸, como sendo “[...] orientada para a satisfação de necessidades definidas pelos indivíduos em situação de escassez” (Granovetter, 2000, p. 207)⁹.

No entanto, suas duas proposições a respeito da ação econômica vêm modificar esta primeira avaliação. Dizer que “a ação econômica é uma forma de ação social” significa que, para Granovetter, que retoma aqui as idéias de Weber e de Polanyi, além dos objetivos econômicos, os atores perseguem também objetivos sociais, como a sociabilidade, o reconhecimento, o estatuto e o poder (1985, p. 506). Em segundo lugar, o problema da Economia Neoclássica para Granovetter reside menos numa psicologia ingênua do que no esquecimento das estruturas sociais (1994a). Neste sentido, afirmar que “a ação econômica é socialmente situada” significa que os indivíduos não agem de maneira autônoma, mas que suas ações estão imbricadas em sistemas concretos, contínuos, de relações sociais, ou seja, em redes sociais: é a tese da imbricação social (*embeddedness*)¹⁰ das

⁶ Este capítulo da coletânea francesa corresponde ao texto de 1988.

⁷ Mais tarde, ou seja, na “Introdução para o leitor francês” redigida na ocasião da publicação da coletânea, ele vai fazer sua autocrítica com relação a esta hipótese de racionalidade (2000, p. 37).

⁸ Ver Weber (1991, p. 37).

⁹ Este capítulo da coletânea francesa corresponde ao texto de 1990.

¹⁰ Granovetter toma emprestada esta noção de Karl Polanyi (1957), segundo qual a Economia está inserida em instituições econômicas e não econômicas. Mas a filiação intelectual pára por aí, pois Granovetter recusa a divagem forte estabelecida por Polanyi (1980) entre sociedades tradicionais, com economia embutida, e modernas, com economia autônoma.

ações econômicas¹¹ (1985). Num texto posterior, Granovetter distingue dois tipos de imbricação, o relacional e o estrutural (1990). O primeiro diz respeito às relações pessoais mais imediatas do indivíduo (família, amigos, etc.), e o segundo refere-se às relações mais afastadas, às quais o indivíduo tem acesso graças a seus laços fortes – laços mantidos com parentes próximos e amigos – e, sobretudo, fracos – laços mantidos com conhecidos –, que o põem em contato com universos sociais distintos¹².

Para entender a abordagem de Granovetter, é necessário compreender com que autores ou escolas de pensamento ele está dialogando. De acordo com seu texto mais famoso, considerado freqüentemente como o texto fundador da Nova Sociologia Econômica, tanto a abordagem sobre-socializada do indivíduo – visto como hipersensível às opiniões dos outros e conformando-se cegamente ao sistema de valores existente na sociedade – quanto a abordagem subsocializada – representada pelo paradigma do ator racional, buscando unicamente seu interesse próprio – compartilham uma mesma concepção atomizada do ator social (1985). Sua crítica com relação à primeira abordagem está direcionada obviamente contra a maioria das teorias sociológicas, mas também contra uma série de trabalhos de economistas, dentre os quais o principal alvo é o neo-institucionalismo. Na sua análise comparada dos méritos do mercado e da hierarquia, Williamson

¹¹ Mais recentemente, Zukin e DiMaggio (1990) identificaram na Sociologia Econômica contemporânea quatro tipos de imbricação da ação econômica: cognitiva, cultural, social e política. A noção de imbricação cognitiva se refere aos limites impostos pelos processos mentais ao exercício do raciocínio econômico; a imbricação cultural faz referência à influência dos valores e das crenças coletivas sobre os objetivos e as estratégias econômicas (ver em particular Zelizer, 1988); a imbricação estrutural diz respeito ao papel das redes sociais, explicitado por Granovetter; finalmente, a noção de imbricação política aponta para o processo pelo qual as lutas de poder que envolvem os atores econômicos e as instituições não econômicas moldam as instituições e as decisões econômicas (ver em particular Fligstein, 1996).

¹² Granovetter define o laço forte de maneira vaga: “[...] a força de um laço é uma combinação (provavelmente linear) da quantidade de tempo, da intensidade emocional, da intimidade (a confiança mútua) e dos serviços recíprocos que caracterizam este laço” (2000, p. 46). Este capítulo da coletânea francesa corresponde ao texto de 1973.

cometeria o erro de acreditar que a hierarquia obtém o resultado desejado, ou seja, que os empregados respeitam docilmente as regras formais impostas de cima (Steiner, 2002). Quanto à segunda abordagem criticada, ela compreende as principais teorias econômicas, como a Economia Neoclássica, mas também, de novo, o neo-institucionalismo, que não querem ver que as relações mercantis passam frequentemente pelas relações pessoais.

Diante do individualismo metodológico destas duas abordagens, tanto a sobre-socializada quanto a subsocializada, que negligencia o enquadramento histórico e estrutural das relações sociais, Granovetter (1985) argumenta que as ações dos atores sociais são condicionadas pelo seu pertencimento a redes de relações interpessoais. O mercado, portanto, não consiste num livre jogo de forças abstratas, a oferta e a procura, entre atores atomizados e anônimos, mas num conjunto de ações estreitamente imbricadas em redes concretas de relações sociais. Como salientamos anteriormente, Granovetter afirma que a análise de rede, que leva em conta as “interações concretas entre indivíduos e grupos”, pode trazer respostas alternativas a uma série de problemas-chave na Teoria Econômica, como é o caso do mercado de trabalho, do desenvolvimento econômico, do êxito de micro e pequenas empresas¹³, dos grupos econômicos, da confiança e do oportunismo, ou ainda da própria formação dos preços¹⁴, questão central da Teoria Neoclássica (Swedberg e Granovetter, 1992, p. 10). Em particular, as redes sociais facilitam a circulação de informações e asseguram a confiança ao limitar os comportamentos

¹³ Num estudo do setor do vestuário de Nova York, Brian Uzzi (1996) mostra que aumenta a eficiência econômica das pequenas empresas à medida que cresce o uso dos contatos pessoais. A inserção numa rede social abre um leque de oportunidades que melhora o desempenho das pequenas empresas. Em particular, a rede proporciona a existência de confiança nas relações entre firmas, o que facilita a troca de informações e de recursos, e permite a emergência de arranjos visando à resolução coletiva de problemas.

¹⁴ Num estudo do mercado das opções (*futures*) de Chicago, Baker (1984) critica a tese econômica segundo a qual a eficiência do mercado cresce paralelamente a seu tamanho. Pelo contrário, ele mostra que o aumento do tamanho do mercado leva à formação de uma estrutura constituída de subgrupos de *traders*, o que aumenta a volatilidade do preço das opções.

oportunistas. Se, na Ciência Econômica, a ausência de comportamentos oportunistas pode ser explicada por um interesse pessoal bem entendido, no quadro da teoria dos jogos, por exemplo, Granovetter insiste no “[...] papel das relações pessoais concretas e das estruturas (ou ‘redes’) destas relações no desenvolvimento da confiança” (1985, p. 490). As relações econômicas são assim facilitadas entre indivíduos que se conhecem diretamente, ou cuja reputação conhecem indiretamente através de um terceiro¹⁵.

O estudo pioneiro de Granovetter (1974) sobre o funcionamento do mercado de trabalho apresenta uma análise alternativa à da Ciência Econômica, na medida em que mostra que a adequação entre o indivíduo e o emprego não se realiza através do mecanismo do preço. De fato, uma pesquisa realizada sobre executivos da região de Boston revela que quase um terço da amostra não procurou o emprego que está ocupando, e que, nestes casos, se trata de empregos mais satisfatórios e mais bem remunerados do que a média da amostra. Granovetter descobre então que estes executivos encontraram seu emprego graças a contatos pessoais que transmitiram a informação fundamental da disponibilidade de uma vaga correspondente ao seu perfil. Portanto, ao invés de a informação ser veiculada pelos indicadores monetários, ela é transmitida como “subproduto” das relações sociais (ibid., p. 52). Na medida em que as redes pessoais agem como canais de circulação de informações, a posição de um indivíduo na rede, assim como a qualidade da rede são elementos fundamentais¹⁶. Assim, é menos importante estar fortemente inserido numa rede (de amigos

¹⁵ Outros sociólogos, enfrentando a questão da assimetria de informações levantada na Ciência Econômica por Akerlof (1970), comprovaram que as relações pessoais intervêm frequentemente para reduzir a incerteza e facilitar as transações mercantis. Com base numa pesquisa realizada nos Estados Unidos, DiMaggio e Louch (1998) apontaram para a existência de uma relação entre a incerteza quanto à qualidade do produto e as formas sociais da transação. Assim, o uso das relações pessoais é muito maior entre compradores de carros usados do que entre compradores de carros novos.

¹⁶ Além disto, não se pode esquecer que as redes sociais só dão conta de uma parte do funcionamento do mercado de trabalho, na medida em que um quinto (19%) dos executivos pesquisados encontraram seu emprego no mercado no sentido dos economistas, isto é, através de anúncios (1974).

ou de parentes, por exemplo) do que ter acesso, por meio de laços fracos (ou seja, de conhecidos), a várias redes. Os laços fracos são decisivos porque estabelecem pontes entre as redes, permitindo assim o acesso a universos sociais diversificados e a uma maior variedade de informações: é a “força dos laços fracos” (1973). Neste sentido, o mercado (de trabalho, no caso) não é o resultado de escolhas racionais por parte de indivíduos considerados como independentes, já que os laços sociais influenciam as trajetórias.

Granovetter apóia-se nesta noção de imbricação para analisar as instituições sociais em termos de construção social.

2 As instituições econômicas

Enquanto os resultados são somente “esquemas regulares da ação individual”, “[...] as instituições são conjuntos mais complexos de ações individuais que remetem frequentemente à idéia de que é assim que as coisas *devem* ser feitas” (2000, p. 208, grifo no texto original)¹⁷. Ou seja, na noção de instituição estão embutidas as dimensões de regularidade e de normatividade, sem que fique muito claro, no entanto, se a normatividade é de ordem moral ou técnica. Como exemplos de instituições econômicas, Granovetter cita “[...] os sistemas de organização econômica, como o capitalismo, ou, num nível inferior, a forma das organizações, das indústrias ou dos corpos profissionais particulares” (ibidem).

Na sua análise das instituições, Granovetter (1985) começa criticando o funcionalismo da visão neo-institucional, segundo a qual as instituições existentes seriam as mais eficientes, devendo sua emergência a um êxito no quadro da luta entre várias opções. Para ele, trata-se puramente de um “argumento darwiniano implícito”, que não define claramente estas forças que impõem a organização eficiente das transações e consiste em dizer que “[...] as soluções eficientes, qualquer que seja sua origem, têm uma capacidade para se impor, semelhante àquela gerada pela seleção natural no mundo biológico” (1985, p. 503); além disto, Granovetter assi-

¹⁷ Este capítulo da coletânea francesa corresponde ao texto de 1990.

nala que o conceito de eficiência é confuso e contraditório. Mantendo o individualismo metodológico, Granovetter afirma então que as instituições resultam da agregação das ações individuais (1990). Longe de as considerar como o resultado natural de uma luta adaptativa, ele afirma, e é a terceira proposta fundamental de sua Sociologia Econômica, que elas são “construções sociais”.

Mais precisamente, a forma assumida pelas instituições é fortemente condicionada pelo conteúdo e pela estrutura das relações sociais nas quais a ação econômica está imbricada, ou seja, pela configuração das redes sociais. “As instituições econômicas estáveis começam por se desenvolver na base de modelos de atividade construídos ao redor de redes pessoais. Sua estrutura reflete a das redes em questão.” (Granovetter, 1994a, p. 91). Retomando a noção de dependência de caminho (*path-dependency*) elaborada pelos economistas, Granovetter insiste na inércia destas instituições que, uma vez constituídas, tendem a excluir as outras possibilidades no futuro, mesmo se ocorrer uma mudança na estrutura social: é o fenômeno do “trancamento” (*lock-in*). Esta inércia pode ser explicada facilmente pelo investimento realizado, por exemplo, numa tecnologia ou num equipamento, cujo valor vai desestimular qualquer veleidade de mudança. Este segundo aspecto só vem reforçar a crítica da explicação neo-institucional das instituições em termos de eficiência: de fato, devido a esta inércia, ou dependência de caminho, as instituições podem perdurar apesar de sua ineficiência.

Para ilustrar a qualidade heurística destas reflexões teóricas, escolhemos mostrar como Granovetter estuda o problema seguinte: “[...] como e por que não são como indivíduos isolados, mas em grupos que os empresários cooperam no seio de entidades maiores, tais como empresas, indústrias e grupos interindustriais” (Granovetter, 1994a, p. 85). Em particular, nos apoiaremos em dois exemplos empíricos. Em primeiro lugar, Granovetter se pergunta por que alguns países conhecem um crescimento econômico baseado na criação de empresas, enquanto outros países permaneçam estagnados, apesar de ambos terem condições econômicas e políticas semelhantes. “Mesmo se as condições econômicas e políticas são idênticas, a forma final pode variar comple-

tamente se as estruturas sociais são diferentes. Quando as estruturas de mercado parecem ‘exigir’ a emergência das empresas, elas podem, no entanto, não nascer se elas não se apóiam numa estrutura social de grupo” (1994a, p. 91). Granovetter recupera trabalhos de antropólogos para lembrar que, muitas vezes, a atividade econômica nos países em desenvolvimento se encontra freada pela falta de confiança existente na sociedade. Como sabemos, na análise estrutural, a confiança não é dada a priori pelas regras jurídicas ou morais mais gerais, mas se enraíza nas redes de relações interpessoais. O exemplo dos chineses expatriados no sudeste da Ásia mostra então que é a estrutura social particular desta comunidade que explica a existência da confiança e o seu dinamismo econômico. Assim, num mesmo país, ou numa mesma região, diversos grupos sociais terão resultados econômicos diferenciados dependendo de sua estrutura social, e a forma assumida pelas empresas dependerá também desta mesma estrutura social, ou seja, da configuração das redes sociais (1994a).

Subindo de nível de análise, do micro para o meso, Granovetter mostra que as atividades econômicas se enraízam não somente em redes pessoais, mas que estas redes pessoais formam também redes de empresas. De fato, ele lembra que a existência de grupos econômicos (*business groups*) é uma constante em todas as economias capitalistas, sendo os mais conhecidos os *zaibatsu* no Japão e os *chaebol* na Coréia. O mercado, portanto, não se constitui de firmas isoladas, como nos modelos de concorrência perfeita da Ciência Econômica, mas de aglomerados de firmas formando uma “[...] estrutura social mais ou menos coerente” (1994b, p. 454). Novamente, ele recusa as explicações funcionalistas, que ligam a existência dos grupos econômicos com o crescimento econômico nacional, na medida em que os grupos podem ser encontrados em sistemas econômicos tanto eficientes quanto ineficientes.

Definindo o grupo econômico como “[...] uma coleção de firmas interligadas de maneira formal e/ou informal”, Granovetter insiste sobre o nível intermediário do conceito. Ou seja, não se trata nem de empresas ligadas “[...] somente por alianças estratégicas de curto prazo” nem de empresas “legalmente consolidadas numa só” (*ibid.*, p. 454). Neste sentido, conglomerados,

holdings e trustes representam apenas casos marginais, na medida em que “[...] muitos grupos econômicos são coalizões de firmas estáveis, mas frouxas, sem estatuto legal, e onde nenhuma firma ou pessoa detém o controle das outras firmas” (ibid., p. 455). O ponto importante, e que distingue os grupos econômicos de simples aglomerados financeiros, como os conglomerados, é a existência de “solidariedade social e de estrutura social entre as firmas componentes” (ibid., p. 463), solidariedade que se enraíza essencialmente em laços familiares ou étnicos.

O segundo exemplo consiste numa pesquisa realizada sobre as condições de emergência da indústria elétrica nos Estados Unidos, sendo a questão norteadora: esta configuração industrial emergiu porque era a mais eficiente? Com base numa ampla pesquisa histórica, a resposta consistiu em mostrar que houve, no final do século XIX, uma luta entre duas soluções, ambas tecnicamente viáveis e defendidas por duas personalidades. De um lado, Thomas Edison, inventor da lâmpada elétrica incandescente (1878), que defendia a opção centralizada das grandes centrais elétricas; do outro, o banqueiro J. P. Morgan, militando em favor de uma produção descentralizada, realizada por geradores individuais instalados nos prédios residenciais e nas empresas. “Edison venceu esta batalha, não porque sua solução era a melhor no plano tecnológico, mas porque ele soube construir uma coalizão vitoriosa de atores-chave” (Granovetter, 1994a, p. 90). Em particular, o cidadão inglês Samuel Insull, secretário particular de Edison e que assumiu a presidência da uma pequena companhia recém-criada, a Chicago Edison, dispunha de uma extraordinária rede pessoal constituída de banqueiros de Chicago, Nova York e Londres, políticos e cientistas, o que “[...] lhe permitiu reunir capital, relações políticas e know-how industrial” (ibid.). Como elementos concretos comprovando a existência desta rede são citados: laços de amizade, conexões familiares, viagens em comum e co-autoria de relatórios (Granovetter e McGuire, 1998, p. 165). Finalmente, a forma assumida por toda a indústria elétrica nos Estados Unidos decorre da organização da Chicago Edison – uma rede ligando empresas, holdings e fiscais - elaborada com base nesta estrutura de relações pessoais.

Neste sentido, Granovetter, numa ótica tipicamente weberiana, reconhece que o mercado não é o resultado de um mecanismo natural nem harmonioso. Pelo contrário, trata-se de uma construção social conflituosa, resultado de lutas. Em particular, os esforços de Edison, Insull e sua rede para estruturar o mercado em seu favor, mobilizando contatos pessoais de diversas esferas sociais, financeiras, políticas e científicas, tentam pressionar o Estado no sentido de legislar em seu favor (Granovetter e McGuire, 1998). Esta reflexão nos leva a indagar a respeito do lugar ocupado pelo Estado no modelo teórico de Granovetter.

O papel do Estado

Na verdade, Granovetter não atribui um papel particularmente importante ao Estado na atividade econômica, ou, pelo menos, ele não desenvolve reflexões teóricas particulares para este ator social. Aliás, a ausência de contexto político e jurídico na análise de rede é uma das críticas mais frequentes encontradas na literatura contemporânea. De uma certa maneira, parece possível estabelecer um paralelo entre a concepção liberal do Estado e a concepção estrutural. Granovetter lembra que, de acordo com aquela concepção, “[...] estruturas políticas repressivas tornam-se desnecessárias devido aos mercados concorrenciais que impossibilitam a força e a fraude” (1985, p. 484). Na terminologia de Granovetter, esta frase poderia ser retomada, substituindo “mercados concorrenciais” por “redes”. De fato, como vimos, são essencialmente as relações pessoais, diretas ou indiretas, que permitem assegurar a confiança e evitar o oportunismo no mercado, sem que haja necessidade de uma coerção política externa. Ele cita assim uma pesquisa sobre a importância das redes sociais no mundo dos negócios, comentando que “[...] a resolução de conflitos é facilitada por esta imbricação dos negócios em relações sociais”, o que permite evitar recorrer à Justiça, comportamento considerado “indecente” (1985, p. 497).

No entanto, seu programa de Sociologia Industrial, que pretende dar conta da “estrutura social de uma indústria”, inclui, entre outras, uma análise das “[...] relações entre a indústria e o

governo em todos os níveis” (Granovetter e McGuire, 1998, p.148-149). De fato, a análise da indústria elétrica nos Estados Unidos revela que um momento importante da estratégia de afirmação da solução de Edison foi a pressão exercida sobre o Estado para obter uma regulação pública do setor. Graças aos contatos pessoais de Insull, que exerciam o lobby sobre as instâncias federais e estaduais, o Estado passou a proteger os grandes investidores centralizados e a pressionar os sistemas descentralizados, através, por exemplo, de regras burocráticas que pesavam sobre sua rentabilidade, a se conformar progressivamente com um determinado modelo técnico, organizacional, econômico e legal (Granovetter e McGuire, 1998).

Igualmente, na sua análise dos grupos econômicos, Granovetter mostra que o papel do Estado é fundamental. As regras administrativas e jurídicas influenciam obviamente a estrutura dos grupos econômicos, no que diz respeito à propriedade, às formas de autoridade e às relações com as instituições financeiras. Frequentemente, atores-chave do Estado fazem parte de grupos econômicos, ou mantêm relações pessoais estreitas com membros de grupos, o que tende necessariamente a orientar os rumos da política econômica. Destas ligações depende muitas vezes o êxito ou a própria sobrevivência dos grupos. O Estado aparece, portanto, como um ator fundamental na regulação da economia, cujo papel consiste essencialmente em fazer respeitar as regras do jogo, estabelecidas por e para os mais fortes. Mas vimos que ele não entra no modelo teórico de Granovetter, sendo apenas mobilizado no quadro de alguns estudos de caso.

3 Análise crítica

A abordagem estrutural, em particular a de Granovetter, levantou numerosas críticas. No entanto, poucos fizeram o esforço de apontar para os aspectos positivos, apesar de muitos terem usado o termo *embeddedness* de maneira indiscriminada. De acordo com Steiner (1998), a tese da imbricação estrutural tem os méritos de: 1) sublinhar a importância das mediações sociais nos fenômenos econômicos – o que é uma característica fundamental

da Sociologia Econômica; 2) permitir ligar o ator e a estrutura social, ou seja, relacionar o nível micro e o nível macro¹⁸; e 3) possibilitar uma utilização proveitosa dos dados estatísticos. Num outro texto, Steiner (2002) acrescenta que Granovetter operacionaliza a hipótese de racionalidade de maneira mais complexa que os economistas, ao levar em conta tanto as pressões institucionais ou relacionais que pesam sobre os indivíduos quanto a diversidade dos seus objetivos (econômicos, mas também sociais). Esses méritos são suficientes para que Steiner (ibid.) possa afirmar que a análise de rede é o que há de mais interessante na Sociologia Econômica contemporânea. De fato, Granovetter teve o grande mérito de desmistificar o mercado anônimo dos neoclássicos, além de desenvolver uma ferramenta genuinamente sociológica de análise dos fenômenos econômicos: a rede como mediação social. “Neste ponto, não se trata mais somente de uma descrição diferente da realidade econômica, mas de uma abordagem teórica levando em conta as formas das relações sociais como elementos indispensáveis para explicar o que está ocorrendo no mercado” (Steiner, 1999, p. 37).

No entanto, apesar de introduzir dimensões esquecidas pela teoria econômica, e devido à ênfase na ação racional dos atores da rede, “[...] as relações parecem instrumentalizadas” (Steiner, 1999, p. 88). Mais tarde, Steiner vai nuançar esta crítica, mencionando apenas que a lógica de ação dos indivíduos é ambígua (2002). De fato, Granovetter (1990) explica a influência positiva da imbricação estrutural recorrendo a uma lógica utilitarista: ele afirma assim que alguém que traiu um amigo pode se arrepender, mesmo se a traição não for descoberta, mas que o sentimento se torna mais forte se o amigo descobrir, e ainda mais insuportável à medida que cresce o número de amigos que ficam sabendo da traição. Igualmente, como explicar que um executivo avise um ex-colega da universidade da disponibilidade de um emprego na sua empresa? Pode se tratar de um comportamento altruísta, mas pode também ser visto como servindo aos interesses do

¹⁸ Era a ambição claramente afirmada por Granovetter já em 1973.

indivíduo: seja ao resolver um problema interno e ser bem-visto pela hierarquia, seja ao contratar uma pessoa que ele conhece e com quem ele prefere trabalhar, se comparado com um desconhecido. Neste ponto de vista, a abordagem estrutural não romperia fundamentalmente com o pressuposto do ator interessado da Ciência Econômica, o que constituiria nossa primeira crítica.

Segundo, parece preciso aprofundar a reflexão a respeito dos mecanismos pelos quais a estrutura da rede permite a emergência e a manutenção da confiança. De fato, preocupado em afastar-se de uma abordagem funcionalista, o enfoque estrutural insiste sobre o caráter não-linear da relação rede/desempenho, ou seja, “[...] o conceito de imbricação é inseparável de seu contrário, a desimbricação” (Steiner, 2002, p. 34). Granovetter ilustra a importância deste contraste ao analisar as capacidades de diversos grupos étnicos em criar empresas: quando a imbricação é fraca demais, a ausência de confiança inibe o crescimento econômico; quando a imbricação é forte demais, os objetivos econômicos da empresa podem entrar em contradição com as reivindicações de amigos e parentes; somente os grupos sociais cuja estrutura articula imbricação e desimbricação conseguem superar estas duas dificuldades¹⁹. Granovetter reconhece os limites de sua análise e define as grandes linhas de um programa de pesquisa: “[...] estes mecanismos de encaixe e desencaixe, que definem as fronteiras da confiança e da afiliação social, deveriam tornar-se os objetos essenciais de uma teoria das instituições econômicas” (1994a, p. 88).

Terceiro, como já comentamos, apesar de enfatizar as estruturas sociais nas quais a ação econômica está inserida, a análise de rede permanece fortemente influenciada pelo individualismo metodológico, na medida em que os fenômenos sociais são explicados a partir da agregação das ações individuais (Lévesque

¹⁹ Igualmente, Uzzi (1996) insiste sobre o caráter não-linear da relação rede/desempenho para as pequenas empresas do vestuário: já comentamos a respeito do impacto positivo das relações pessoais sobre a eficiência econômica das empresas, mas, quando a inserção se torna forte demais, a relação se inverte, e os impactos passam a ser negativos.

et alii, 2001). Quarto, a respeito da análise das ações dos indivíduos, Wacquant aponta para a ausência de uma apreensão das relações de força invisíveis, no quadro de um empirismo ingênuo: “[...] a estrutura das relações sociais se reduz às únicas interações empiricamente observáveis” (1992, *apud* Lévesque *et alii*, 2001, p. 136). Quinto, com relação aos conceitos utilizados, Steiner (2002) critica a noção de imbricação²⁰, que supõe a possibilidade de definir uma esfera econômica isolada – ponto de partida da Ciência Econômica que autores como Weber ou Durkheim já consideravam problemático –, e Barber (1995) critica o conceito de estrutura social que parece designar unicamente as redes de relações interpessoais. Acrescentamos a fraqueza da definição de um conceito fundamental, o de rede, que significa rápida e vagamente “[...] um conjunto regular de contatos ou conexões sociais similares entre indivíduos ou grupos” (Swedberg e Granovetter, 1992, p. 9). Finalmente, seguindo o mesmo raciocínio, são apontadas a falta de dimensão cultural (DiMaggio, 1994; Zelizer, 1988) e a falta de dimensão jurídico-política (Fligstein, 1996)²¹.

Podemos acrescentar ainda a esta lista já longa que Granovetter, ao tentar enriquecer a hipótese de racionalidade, não faz nada mais que substituir o *homo oeconomicus* por um *homo sociologicus* atemporal, que buscaria, por natureza, honra e poder. Mesmo que esta posição não deixe de ser coerente com a orientação weberiana de sua Sociologia Econômica, Granovetter peca então por esquecer as outras formas de ação, além da ação racional em finalidade, no quadro da tipologia weberiana. Em particular, Granovetter faz pouca referência à ação tradicional, o que o distingue dos outros autores da Sociologia Econômica Clássica ou da Contemporânea. Em segundo lugar, Granovetter parece cair numa abordagem sobre-socializada, que ele criticava, quando analisa o comportamento dos indivíduos no seio da rede. Ele explica assim a ausência – ou pelo menos a pouca frequência –

²⁰ Smelser e Swedberg (1994, p. 18) se contentam em notar que “[...] o conceito de *embeddedness* ainda precisa de uma maior especificação teórica”.

²¹ Na sua “Introdução para o leitor francês”, Granovetter (2000) dialoga com várias destas críticas.

de comportamentos oportunistas nas redes pelo medo da opinião negativa dos outros ou pela influência das estruturas normativas, simbólicas e culturais, apontando para a “[...] internalização das normas em casos de forte coesão” (2000, p. 210)²². Esta leitura dos mecanismos que asseguram a confiança desemboca numa terceira crítica, que se refere à ambigüidade da posição de Granovetter a respeito do Estado. De fato, o Estado é visto, por um lado, como um ator descartável, desnecessário diante da auto-regulação do comportamento dos atores da rede, mas, por outro lado, como um ator fundamental no quadro da luta para organizar o mercado, como vimos no caso da indústria elétrica. Finalmente, retomando uma crítica direcionada por Chantelat (2002) a uma grande parte da Nova Sociologia Econômica, Granovetter parece desenvolver uma visão “intimista” do laço social, ao afirmar que a confiança, indispensável para a vida econômica, só pode decorrer de relações pessoais, diretas ou indiretas, e pela maneira como define o social: “[...] as relações econômicas contínuas adquirem freqüentemente uma dimensão social” (1985, p. 490)²³. Ora, um dos méritos de autores como Weber e Durkheim foi justamente de escapar desta armadilha, ao explicitar que a relação mercantil é uma relação social, sem necessariamente passar pelas relações pessoais. Esta dimensão social das relações econômicas decorre do fato de que, no quadro da troca mercantil, os atores econômicos não levam em conta somente seus interesses próprios, mas também o contexto institucional, em particular as regras jurídicas, morais e tradicionais (Raud-Mattedi, 2005). Assim, afirmar que a confiança no mercado decorre das relações pessoais é esquecer o papel das normas jurídicas e morais, e esquecer que, se muitas relações econômicas passam por relações pessoais, também muitas *não* passam por elas, e que isto não implica obrigatoriamente mais oportunismo.

²² Este capítulo da coletânea francesa corresponde ao texto de 1990.

²³ Apesar de mencionar, como vimos, a existência da inserção estrutural, Granovetter explora essencialmente os desdobramentos da inserção relacional ao pesquisar empiricamente o funcionamento do mercado de trabalho (1974), dos grupos econômicos (1994b) ou da indústria elétrica (Granovetter e McGuire, 1998).

Quanto à sua análise das instituições, trata-se de uma visão tradicional, à maneira dos economistas, que as consideram como organizações concretas, mais do que como, seguindo Veblen e Durkheim, “hábitos de pensamento” ou “maneiras de fazer e pensar”. Granovetter deixa então escapar a oportunidade de seguir o caminho iniciado por estes precursores, quando começaram a desenvolver “[...] uma concepção original da instituição, fazendo desta um elemento organizador do comportamento econômico dos agentes” (Gislain e Steiner, 1995, p. 78). Por outro lado, esta ausência de ênfase nas motivações e nas mentalidades dos atores econômicos não deveria surpreender numa Sociologia “relacional” como a de Granovetter:

A análise das redes sociais é fundamentalmente sociológica, e não psicológica; o elemento central é aqui as relações, bem mais do que o indivíduo; e não se pode apreender a importância da estrutura geral das redes sociais, se se analisa unicamente as motivações individuais. Inscrevemo-nos, portanto, sem hesitação na tradição sociológica de Max Weber e de Émile Durkheim, que considera que a vida social possui uma realidade *sui generis* fora do âmbito da psicologia (2000, p. 34).

Gostaríamos de ressaltar que a última frase nos parece problemática, se comparada com o que precede, pois Weber não é lembrado por ter descartado as motivações individuais.

Apesar de tudo, esta visão da instituição como rede cristalizada é interessante, na medida em que é vista como construção social, e vem reforçar outros trabalhos que analisam as instituições ou a tecnologia em termos de resultado de negociações sociais refletindo o equilíbrio de poder existente na sociedade, e não como solução mais adequada. De fato, uma certa tradição na Ciência Política deixa claro que as regras do jogo que regem o mercado refletem os interesses dos grupos dominantes e não são, portanto, obrigatoriamente as soluções mais eficientes.

Considerações finais

Granovetter conclui seu artigo de 1985 reivindicando a herança weberiana ao considerar que a análise estrutural dá continuidade e consistência ao programa de pesquisa weberiano. “Esperamos ter trazido aqui a prova de que certos resultados da sociologia estrutural moderna são não somente compatíveis com o programa weberiano, mas também que lhe dão mais força” (p. 507-508). De fato, por um lado, Granovetter se coloca na esteira da Sociologia Econômica weberiana, em particular pela postura que ele adota com relação à Ciência Econômica, ao retomar a definição weberiana de ação econômica e ao mostrar que se trata de uma ação social, ou ao lembrar a dimensão conflituosa do mercado. No entanto, Granovetter peca por se concentrar essencialmente na ação racional em finalidade, esquecendo das outras formas de ação social da tipologia weberiana. Em particular, a influência dos valores culturais é quase ausente de sua análise. Além disto, ele não desenvolve uma reflexão consistente a respeito das interações existentes entre a atividade econômica e o contexto jurídico e político-institucional, uma das preocupações centrais de Max Weber.

Apesar disto, a abordagem estrutural de Granovetter tem vários méritos. Em primeiro lugar, o de ter dado impulso à Nova Sociologia Econômica e de continuar alimentando uma de suas principais correntes analíticas. Em seguida, como mostra Steiner, trata-se, apesar de suas limitações já apontadas, de uma análise genuinamente sociológica dos fenômenos econômicos, que mostra até que ponto as relações sociais influenciam a ação, os resultados e as instituições econômicas. Finalmente, esta abordagem vem desenvolvendo uma série de conceitos fundamentais para o estudo dos fenômenos econômicos, como rede, imbricação ou grupo econômico.

Gostaríamos de finalizar apontando para três direções nas quais seria necessário aprofundar a reflexão. Para começar, é preciso levantar a ambigüidade a respeito do comportamento dos atores da rede, ao afinar a análise dos fins que motivam suas ações. Em seguida, de acordo com a própria recomendação de Granovetter, falta investigar melhor os mecanismos de encaixe e desencaixe que

asseguram ao mesmo tempo a confiança e a eficiência das redes. Por fim, seria proveitoso aprofundar a análise das relações entre o Estado e a economia, ponto onde a abordagem estrutural poderia se beneficiar dos resultados alcançados pelas reflexões de Neil Fligstein (1996) e Pierre Bourdieu (1997), por exemplo.

Referências bibliográficas

- AKERLOF, George. (1970), The market for 'lemons': quality uncertainty and the market mechanism. **Quarterly Journal of Economics**, 78(3): 488-500.
- BAKER, Wayne. (1984), The social structure of a national securities market. **American Journal of Sociology**, 89(4): 775-811.
- BARBER, Bernard. (1995), All economies are "embedded": the career of a concept, and beyond. **Social Research**, 62(2): 387-413.
- BOURDIEU, Pierre. (1997), Le champs économique. **Actes de la Recherche en Sciences Sociales**, 119: 48-66.
- CHANTELAT, Pascal. (2002), La nouvelle sociologie économique et le lien marchand. **Revue Française de Sociologie**, 43(3): 521-556.
- DiMAGGIO, Paul. (1994), Culture and economy. In: SMELSER, Neil; SWEDBERG, Richard (Eds). **The Handbook of Economic Sociology**. Princeton, NJ: Princeton University Press; New York: Russel Sage Foundation, p. 27-57.
- DiMAGGIO, Paul; LOUCH, Hugh. (1998), Socially embedded consumer transactions: for what kinds of purchases do people most often use networks?. **American Sociological Review**, 63: 619-637.
- FLIGSTEIN, Neil. (1996), Markets as politics: a political-cultural approach to market institutions. **American Sociological Review**, 61: 656-673.
- GISLAIN, Jean-Jacques & STEINER, Philippe. (1995), **La Sociologie Économique: 1890-1920**. Paris, PUF.
- GRANOVETTER, Mark. (2000), **Le marché autrement**. Paris: Desclée de Brouwer. (Coletânea de cinco artigos traduzidos para o francês.)

- _____. (1994a), Les institutions économiques comme constructions sociales. In: ORLEAN, André (Ed.). **Analyse économique des conventions**. Paris: PUF, p. 79-94.
- _____. (1994b), Business groups. In: SMELSER, Neil & SWEDBERG, Richard (Eds). **The handbook of Economic Sociology**. Princeton, NJ: Princeton University Press; New York: Russel Sage Foundation, p. 453-475.
- _____. (1990), The old and the new Economic Sociology: a history and an agenda. In: FRIEDLAND, R. & ROBERTSON, A.F. (Eds). **Beyond the marketplace: rethinking economy and society**. New York: Aldine de Gruyter, p. 89-112.
- _____. (1988), The sociological and economic approaches to labor market analysis. A social structural view. In: FARKAS, George & ENGLAND, Paula (Eds). **Industries, firms and jobs: sociological and economic approaches**. New York: Plenum Press, p. 187-216.
- _____. (1985), Economic action and social structure: the problem of embeddedness. **American Journal of Sociology**, 91(3): 481-510.
- _____. (1978), Threshold models of collective behavior. **American Journal of Sociology**, 83(6): 1420-1443.
- _____. (1974), **Getting a job**. A study of contacts and careers. Cambridge, Harvard University Press.
- _____. (1973), The strength of weak ties. **American Journal of Sociology**, 78(6): 1360-1380.
- _____. & McGUIRE, Patrick. (1998), The making of an industry: electricity in the United States. In: CALLON, Michel (Ed.). **The laws of the markets**. Oxford: Blackwell, p. 147-173.
- LÉVESQUE, Benoit et alii. (2001), **La nouvelle Sociologie Économique**. Paris: Desclée de Brouwer.
- POLANYI, Karl. (1980), **A grande transformação**. Rio de Janeiro: Campus.
- _____. (1957), The economy as instituted process. In: POLANYI, Karl; ARENSBERG, Conrad M.; PEARSON, Harry W.

(Eds). **Trade and market in the early empires**. New York, The Free Press, pp. 243-270.

RAUD-MATTEDI, Cécile. (2005), A construção social do mercado em Durkheim e Weber: análise do papel das instituições na Sociologia Econômica Clássica. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, 57: 127-142.

ROBBINS, Lionel. (1932), **An essay on the nature and significance of Economic Science**. New York, New York University Press.

SMELSER, Neil & SWEDBERG, Richard. (1994), The sociological perspective on the economy. In: _____. (Eds). **The handbook of Economic Sociology**. New York: Princeton University Press; Russel Sage, pp. 3-26.

STEINER, Philippe. (2002), Encastrement et Sociologie Économique. In: HUAULT, Isabelle (Ed.). **La construction sociale de l'entreprise: autour des travaux de Mark Granovetter**. Colombelles, Editions EMS, pp. 29-50.

_____. (1999), **La Sociologie Économique**. Paris, La Découverte.

_____. (1998), La nouvelle Sociologie Économique, l'analyse structurale et la Théorie Économique. **Cahiers d'Économie Politique**, 33: 107-135.

SWEDBERG, Richard. (1987), Economic Sociology: past and present. **Current Sociology**, 35(1), special issue.

_____. (1994), Markets as social structures. In: SMELSER, Neil & SWEDBERG, Richard (Eds). **The handbook of Economic Sociology**. New York: Princeton University Press; Russel Sage, p. 255-282.

_____. & GRANOVETTER, Mark. (1992), Introduction. In: GRANOVETTER, Mark; SWEDBERG, Richard (Eds). **The Sociology of economic life**. Princeton: Princeton University Press, pp. 1-26.

UZZI, Brian. (1996), The sources and consequences of embeddedness for the economic performance of organizations: the network effect. **American Sociological Review**, 61(4): 674-698.

VELTHUIS, Olav. (1999), The changing relationship between economic sociology and institutional economics: from Talcott

Parsons to Mark Granovetter. **The American Journal of Economics and Sociology**, 58(4): 629-649.

WACQUANT, Loic. (1992), Resenha de 'The Sociology of economic life' editado por Mark Granovetter e Richard Swedberg. **Cahiers Internationaux de Sociologie**, 39(93): 423-424.

WEBER, Max. (1991), **Economia e sociedade**. Vol. 1. Brasília, UnB.

ZELIZER, Viviana. (1988), Beyond the polemics on the market: establishing a theoretical and empirical agenda. **Sociological Forum**, 3(4): 614-634.

ZUKIN, Sharon & DiMAGGIO, Paul. (1990), Introduction. In: _____ (Eds). **Structures of capital**. The social organization of the economy. Cambridge: Cambridge University Press, p. 1-36.