

A Construção Social da Corrupção*

Mark Granovetter**

Artigo

Introdução

Neste artigo, pretendo delinear alguns argumentos sociológicos sobre corrupção. A literatura recente é dominada por enfoques econômicos que se concentram em identificar estruturas de incentivos que facilitam a corrupção e estimar seu impacto na eficiência econômica. Estes enfoques são normalmente modelados pela teoria da agência, na qual o indivíduo corrupto é um agente traindo um outro que o investiu de obrigações fiduciárias. Nestas análises, a relação entre os agentes é definida pela maneira como os incentivos são arranjados, e os atores são indistinguíveis ou indivíduos “representativos”. Defendo aqui, porém, que, embora tais

* A versão original deste artigo foi preparada para a conferência “Normas, crenças e instituições do capitalismo do século XXI: celebrando o 100º aniversário de *A ética protestante e o espírito do capitalismo*”, realizada a 8 e 9 de outubro de 2004, na Universidade Cornell. O autor agradece aos organizadores da conferência, Víctor Nee e Richard Swedberg, e ao patrocinador, a Fundação John Templeton, por lhe darem a oportunidade de explorar estes temas. Por seus úteis comentários adicionais, agradece ainda a Barbara Fried, Will Nelson, Peter Stone, David Wank e participantes do Workshop de Estudos Legais de Stanford, e à série de colóquios do Centro de Desenvolvimento, Democracia e Estado de Direito de Stanford. O artigo será publicado em 2007 na coletânea **On Capitalism**, organizada por Víctor Nee e Richard Swedberg, Stanford University Press, (www.sup.org), (c) Board of Trustees of the Leland Stanford Jr. University, all rights reserved. Agradecemos à Stanford University Press a autorização para a presente publicação. Tradução de Taís Blauth.

** Professor do Departamento de Sociologia da Universidade de Stanford, EUA. E-mail: mgranovetter@stanford.edu.

enfoques possam ser razoáveis quando não há variações, na prática eles subdeterminam os resultados, pois se desviam dos aspectos sociais que levam os incentivos a ser arrançados da maneira que são, e dotados do valor e do significado que têm, em última análise, para os atores. Estas importantes questões residem, em grande parte, fora de uma estrutura de referência econômica, e requerem uma análise de elementos sociais, culturais e históricos.

A segunda edição do dicionário de inglês *Oxford* define “corrupção” como “[...] perversão ou destruição da integridade no cumprimento de deveres públicos, através de suborno ou favor”. Notem-se os vários elementos desta definição típica. Um deles se refere aos deveres “públicos”, o que limita o conceito a indivíduos que agem em favor do público, normalmente servidores do governo em algum nível. Embora este seja sem dúvida o uso mais comum, não é raro ouvir o termo estendido de modo a descrever indivíduos privados como “corruptos”, como, por exemplo, um professor que aceita dinheiro ou outros favores em troca de notas mais altas. O termo “deveres” implica que a corrupção acarreta um abuso da confiança e da responsabilidade formal que alguém assume em virtude da posição que mantém em alguma organização. As regras de tais organizações se tornam, então, relevantes.

O significado exato destes e de outros termos desta definição estão abertos à discussão e dependem de construções sociais. O que vem a ser “integridade” no cumprimento de deveres públicos ou outros é algo que se define por normas sociais e profissionais que variam no tempo e no espaço. E o significado de “suborno” é negociável e elástico. No caso típico entre duas pessoas, o conceito supõe que A faz um pagamento, dá um presente ou faz um favor a B, e B toma alguma decisão, oferece algum serviço ou pratica alguma ação que melhora a situação de A, o que ele pode fazer porque ocupa alguma posição organizacional. A imputação de suborno, ademais, supõe que: 1) os dois grupos de eventos estão relacionados causalmente – há algum *quid pro quo* envolvido –, eles não são simplesmente independentes um do outro; e 2) este “toma-lá-dá-cá” é inadequado segundo padrões legais ou padrões morais locais comumente aceitos, ou ambos. Se alguma destas duas condições é de fato satisfeita, é uma questão que gera freqüentes controvérsias.

Além disso, trocas corruptas podem ser posteriormente codificadas quanto a representarem “suborno” ou “extorsão”. Quando um servidor público facilita algo valioso a um cidadão, algo que ele controla em função de sua posição burocrática, esta distinção se refere a qual dos dois dá início à troca corrupta: é suborno se iniciada pelo cidadão, e extorsão se pelo servidor. Esta distinção aparentemente clara pode ser difícil na prática. Em sistemas nos quais, em geral, se entende que um pagamento paralelo é necessário para processar o que em princípio estaria disponível sem ele – por exemplo, uma carteira de motorista –, os servidores não precisam solicitar este pagamento. No entanto, se o requerente não exatamente inicia a troca, pode perceber a situação como uma extorsão. Quando a necessidade de pagamento é ambígua, os servidores podem simplesmente deixar este requisito claro através de uma protelação conspícua de suas ações, cujo sentido dificilmente será incompreendido¹.

Uma concepção ligeiramente mais ampla da corrupção envolve não uma troca entre dois indivíduos identificados, mas uma situação na qual um indivíduo particular, em alguma posição de confiança, se apropria dos bens ou serviços de uma organização, quando não os merece. Desfalque é um caso típico. Um exemplo recente seria o de gerentes corporativos que montaram fraudes elaboradas de contabilidade para seu próprio enriquecimento, às custas de acionistas. Aqui, deve-se ressaltar, um elemento crucial é a concepção local de quem em uma organização “merece” o quê e sob quais circunstâncias.

Julgamentos de corrupção *sempre* pressupõem que houve uma violação moral, independente de uma lei propriamente dita ter sido ou não infringida². Esta pressuposição é, por vezes, amplamente aceita (como no caso dos subornos infames de Montesinos no Peru, registrados em vídeo, que derrubaram o governo Fujimori em

1 Por vezes, é preciso muita habilidade social, além de conhecimento local, para compreender se um pagamento se faz necessário e o que seria este pagamento. Ver o relato de Gupta sobre uma tentativa frustrada por parte de fazendeiros ingênuos, em uma vila indiana, de oferecer um suborno adequado (1995, p. 379-381). Uma das razões para o fracasso foi que, para os servidores locais, “[...] muita importância foi dada a não mencionar um valor” (p. 381).

2 Isto não implica necessariamente que esta violação moral será condenada de modo incondicional. Bardhan dá um exemplo de exceção à regra: o de subornar um policial para que ele não torture um suspeito (1997, p. 1321).

2000; ver MCMILLAN e ZOIDO, 2004). Mas muitas ações não alcançam a tela de radar dos monitores da corrupção, porque as partes neutralizam eficientemente ou minimizam os sinais da deficiência moral. Isto é, os indivíduos cientes das ações em questão aceitam o que chamo de um “princípio de neutralização”: um registro que reconhece a relação causal entre um pagamento e um serviço, ou que favores foram recebidos em função de uma posição ocupada, mas sugere que *dadas as circunstâncias específicas do caso*, não houve nenhuma violação moral³. Medidas de corrupção que dependem de infrações constatadas (como, por exemplo, as coletadas pela Transparency International – ver www.transparency.org) ficam fora do alcance de atividades neutralizadas dessa forma.

Aspectos da corrupção na troca entre díades e entre indivíduos e organizações

Grande parte da corrupção conhecida envolve trocas entre dois indivíduos. A questão teórica é o que determina a *legitimidade* de uma troca, através de padrões aceitos local e globalmente (que podem entrar em conflito, como discutirei mais adiante). A teoria da troca deu atenção considerável às percepções dos indivíduos sobre justiça e igualdade na troca (ver, por exemplo, COOK e RICE, 2003, p. 59-61), mas a legitimidade é uma questão diferente, pois concerne a um público maior do que somente a díade, e não considera apenas se cada parte está recebendo um retorno justo, mas, sobretudo, se o retorno está sendo adequado conforme algum padrão que se origina fora da díade.

Assim, significados e normas têm grande importância, verificável pelo fato de que muitas ações comportamentalmente idênticas podem ser interpretadas de maneiras bem diferentes, dependendo das circunstâncias. Dizer que uma troca envolve um “presente”, um “favor” ou um “empréstimo” é moralmente neutro. Mas se co-

3 Tiro a idéia de “neutralização” do trabalho de Sykes e Matza (1955) sobre “técnicas de neutralização”, no qual eles mostram como delinquentes juvenis podem admitir seus crimes e, no entanto, apresentar valores semelhantes aos de cidadãos obedientes à lei, argumentando que, por várias razões, suas vítimas mereciam o que lhes ocorreu.

dificarmos a mesma troca como “suborno” ou “extorsão”, a coisa muda, pois há agora uma implicação de condenação. Precisamos, portanto, explorar quais os princípios sociais que governam nossas interpretações dessas trocas.

Presentes e favores são regidos por uma norma de reciprocidade que opera em mais de uma dimensão. Um aspecto disto é que a modalidade dos presentes ou favores retribuídos deve corresponder à natureza dos originais recebidos. É difícil dizer com precisão o que isto significa, mas alguns exemplos são óbvios para quase todas as pessoas, como o fato de que não se deve retribuir um convite para jantar na casa de alguém com um pagamento em dinheiro. Existe também uma etiqueta referente ao *timing* da retribuição; por exemplo, convites para jantar não devem ser retribuídos logo no dia seguinte. Como nos lembra Rochefoucauld no seu *Maxims* (1665, Maxim #226), “[...] excessiva avidez para quitar uma obrigação é uma forma de ingratidão”.

A norma da reciprocidade também especifica que presentes ou favores retribuídos devem ser aproximadamente proporcionais à oferta original. Se o presente ou favor deixar a desejar, a atribuição de ingratidão inibirá trocas futuras. Se for, porém, exagerado, tanto na oferta quanto na retribuição, quem o recebe poderá suspeitar que o doador espera em retorno algo mais do que seria apropriado.

Julgamentos sobre o que é “excessivo” e “apropriado” estão estreitamente ligados à cultura local e às circunstâncias. Darr (2003), por exemplo, no seu estudo sobre vendedores de eletrônicos do interior de Nova Iorque, relata que eles freqüentemente levavam os clientes para almoçar, e que isto era considerado apropriado no caso de um relacionamento já em curso. Mas oferecer almoço para *possíveis* compradores era considerado um “suborno”, porque era excessivo, ou seja, desnecessário, dada a falta de um relacionamento prévio que suporia reciprocidade. Esta inadequação conferiu tal estigma moral a este convite, que ele raramente era feito. Isto mostra que não apenas as regras atuais da situação ou da organização, mas também a história particular de uma relação de troca determinam o que é considerado apropriado.

Estes casos dizem respeito à troca entre díades. Outro caso no qual a corrupção pode estar imputada é o de indivíduos que se

apropriam de recursos de organizações, aos quais não têm direito. Nestes casos, o julgamento de corrupção pode ser neutralizado de várias formas. Darr (2003) nos conta a respeito de engenheiros que gastaram uma verba excessiva de sua empresa em jantares, mas que foram desculpados pelo CEO (Chief Executive Officer), porque tinham conseguido muitas lideranças de vendas. O princípio da neutralização, aqui, é o de justiça distributiva. Este princípio se estende até mesmo aos casos nos quais os empregados retiram bens ou usam serviços dos seus empregadores sem autorização, numa evidente violação da política da empresa. Estes podem parecer casos claros de comportamento corrupto, mas não o são se um consenso local supuser que os empregados mereciam o que pegaram.

Há dois contextos principais nos quais isto ocorre. No primeiro, os empregadores conscientemente pagam salários mais baixos do que eles mesmos ou os empregados consideraram razoável, pressupondo que pequenos furtos ocorrerão e compensarão a diferença. Esta é uma prática bastante difundida desde o passado até hoje (ver, por exemplo, LIEBOW, 1967, p. 38-39; DITTON, 1977), e que se diferencia do roubo quando os empregadores, embora a par dos furtos, fazem vista grossa para os acontecimentos (DITTON, 1977, p. 48), classificando de fato os itens tomados como “gratificações”, ao invés de apropriações não autorizadas. Os empregadores recebem um certo incentivo para continuar com esta situação, pois ela lhes dá margem para disciplinar ou demitir os empregados que não apreciam por terem violado uma regra formal, ainda que ela tipicamente não seja cumprida.

A gerência comumente considera os empregados que não compreendem estes arranjos como incapazes ou tolos. Dalton (1959) descreve, por exemplo, uma rede de lojas de departamento onde se esperava que os funcionários do balcão de almoço levassem comida para casa no final do dia, e o tumulto que se seguiu quando uma gerente do balcão trancou a geladeira ao final do expediente, impedindo esta violação da regra. Seu balcão naturalmente apresentou mais lucros do que outros, mas o moral afundou, e a gerência deduziu que estes resultados incomuns deveriam ser reflexo de uma contabilidade incorreta. Um indignado pedido de demissão da gerente restabeleceu o *status quo ante*.

Dalton (1959) também sugere um papel mais complicado para essas gratificações, propondo que elas constituem um sistema de “recompensas informais”, essencial para o funcionamento tranquilo das organizações. Elas são destinadas àqueles que fizeram contribuições importantes, mas difíceis de reconhecer formalmente, como apoiar o patrão em um conflito com outra unidade. Embora estas recompensas informais possam sair do controle se forem apropriadas por pessoas que não fizeram tais contribuições importantes, Dalton sugere que o controle social frequentemente intervém para impedir excessos. Em um caso relatado, um funcionário queria uma tinta de parede que vira outros pegando. A maioria deles pensava, no entanto, que suas contribuições não justificavam esta gratificação. Deram-lhe, então, um suprimento de tinta que não continha o fluido secante, que era essencial. Dalton relata que o funcionário pintou excitadamente a casa, mas teve seu trabalho arruinado pelo acúmulo decorrente de poeira e insetos. Entretanto, ele não pôde reclamar, já que oficialmente estava proibido de pegar a tinta. Ao invés disso, se tornou motivo de incansável chacota (DALTON, 1959, p. 202n).

O papel do status social relativo na corrupção

O papel do status social relativo das partes na troca social é muito importante para compreender a corrupção. Já observei anteriormente que se considera inadequado retribuir apressadamente um convite para jantar ou fazê-lo numa modalidade errada (por exemplo, em dinheiro). Embora a maior parte dos indivíduos normalmente socializados saiba disso, é interessante analisar por que estas ações ofendem. Ambos os casos, na verdade, dizem respeito à mesma questão: gestos tal como um convite para jantar implicam uma pretensão de igualdade social, e traduzem a intenção de que façam parte de futuras relações sociais e troca de favores. Uma retribuição muito apressada ou formatada em dinheiro sugere rejeição desta relação continuada e de igual status⁴.

4 Comer junto significa igualdade de status em um amplo espectro de culturas. Uma maneira de categorizar as distinções de status primorosamente elaborada

Isto leva a algumas discussões gerais sobre as circunstâncias nas quais as trocas são consideradas corruptas. A antropóloga Larissa Lomnitz discorre sobre o sistema de troca de favores altamente refinado da classe média chilena em meados do século XX (LOMNITZ, 1971; 1988). As regras de reciprocidade eram complexas e sutis, mas fica nítido que havia alguns limites em relação a como os favores deveriam ser retribuídos. Assim, por exemplo, “[...] propostas sexuais feitas por um homem como resultado de um favor feito a uma mulher eram vistas como um comportamento extremamente grosseiro”, e a reciprocidade “[...] não inclui presentes tangíveis, e definitivamente exclui dinheiro”. A razão é que “[...] oferecê-los seria considerado uma ofensa pessoal entre iguais sociais” (1971, p. 96).

Ela elabora a questão, desenvolvendo um tema importante:

Pagamento material em retribuição a favores é concussão. Significa a ausência de qualquer possibilidade de relacionamento pessoal ou amizade em comum. Aceitar um suborno é um reconhecimento de inferioridade social, tal como aceitar uma gorjeta ou uma gratificação (1988, p. 44).

Se um favor é feito na esperança de alimentar alguma pretensão de semelhança de status, então a retribuição preferida é a gratidão, a aprovação social, presentes e/ou a promessa de assistência futura em troca; gorjeta em dinheiro é um insulto de status. Um presente implica a probabilidade de um relacionamento social continuado, no qual novos presentes e favores continuarão a ser permutados, enquanto uma gorjeta é um evento único que impossibilita trocas seguintes. Conseqüentemente, na medida em que as pessoas numa sociedade são socialmente iguais, a troca de dinheiro por favores, que é tipicamente definida como corrupta, será muito

das da Índia é, por exemplo, estudar quais grupos podem comer quais tipos de comida com quais outros grupos (ver tratamento detalhado em MAYER, 1960). O relato literário clássico da rejeição de igualdade de status implícita em um convite para jantar é a dolorosa descrição de Sinclair Lewis de um jantar oferecido por George Babbitt, numa tentativa fracassada de ascensão social (capítulo 15b de *Babbitt*, 1922).

reduzida, pois os objetivos de outra forma servidos pelo suborno podem ser alcançados através da troca de favores entre iguais⁵, ⁶.

Se aceitar um suborno é reconhecer inferioridade social, então um fator que afeta a extensão da corrupção é o padrão de diferenciais de status existente entre grupos cujas trocas estão tipicamente implicadas na corrupção, como, por exemplo, entre servidores do governo e atores econômicos privados. Esses padrões variam muito dependendo das circunstâncias históricas e políticas. No cenário chileno da metade do século XX descrito por Lomnitz, os negócios eram dominados por uma classe alta socialmente definida, e a burocracia do governo, por uma classe média que, por complexas razões históricas, tinha perdido sua posição anteriormente importante de industriais. A distância social entre os interesses comerciais e a burocracia facilitava a concussão como uma conhecida forma de troca de mercado, na qual os burocratas voluntariamente aceitavam dinheiro ou pagamentos materiais em retribuição a favores feitos a executivos, já que a inferioridade implícita aí já era bem compreendida (LOMNITZ, 1971, p. 194; 1988, p. 46).

Neste cenário, subornos que fluem do comércio para o governo se afinam com a estrutura de status preexistente. No entanto, o fluxo contrário seria difícil: se os servidores do governo tivessem de pagar executivos por serviços que não poderiam ser comprados devidamente ou legalmente, estes pagamentos encontrariam uma resistência baseada na diferença de status social. Um bom exemplo pode ser o caso do Peru, onde Vladimiro Montesinos, como diretor

5 You e Khagram (2005) oferecem evidências empíricas encontradas em vários países de que o nível de desigualdade de renda está de fato relacionado à extensão da corrupção constatada.

6 Mas este argumento, que é culturalmente congruente na maioria das culturas ocidentais, pode não ser universalmente válido. Assim, Olivier de Sardan (1999) defende que, em muitas sociedades africanas, ao contrário do que ocorre nas europeias, as formas de sociabilidade diária foram monetizadas, de modo que se dá dinheiro para táxi aos visitantes, moedas aos filhos de amigos, e até mesmo uma “nota para a madrasta quando cruzar com ela na rua”. Enquanto na Europa, transações financeiras são condenadas na maior parte dos domínios sociais, na África não há domínio algum, incluindo o casamento, onde “[...] o dinheiro não tenha um papel permanente” (1999, p. 46). Conseqüentemente, as trocas vistas como corruptas seriam mais comuns, já que, no mais não havendo diferenças, o dinheiro troca de mãos mais prontamente em uma cultura como esta.

do serviço de inteligência peruano, sistematicamente subornava juízes, políticos e donos de veículos de comunicação para que produzissem decisões, votos e informações favoráveis ao regime Fujimori. A desagregação do regime resultou do fracasso em subornar os proprietários de um pequeno porém influente jornal, controlado desde 1898 por uma única família proeminente e de alto status (MCMILLAN e ZOIDO, 2004, p. 84), que possuía também um canal de TV a cabo. Na maioria das situações, subornos efetuados à maior parte dos negócios relevantes seriam suficientes, como a juízes e políticos. Mas um único canal de televisão pode exercer uma influência enorme se, como foi o caso, ele repetidamente divulgar evidências incontrovertidas de corrupção de alto nível (na forma de vídeos das reais transações corruptas, feitas secretamente pelo próprio Vladimiro Montesinos e posteriormente conhecidas como “vladivídeos”) (MCMILLAN e ZOIDO, 2004, p. 89).

Isto não significa que o suborno *não possa* fluir entre iguais, ou dos socialmente inferiores para os socialmente superiores. Isto vai, porém, contra a natureza da interação social normal, além de ser mais complicado, pois exige gerenciamento e amortecimento extensivos, com maior custo e complexidade, e muito mais habilidade do que simples pagamentos monetários. Assim, Lomnitz observa que, no México, quando indivíduos de igual status precisam subornar um ao outro, o que é em geral condenado socialmente, a troca é conduzida por intermediários chamados *coyotes*. Isto poupa os dois parceiros da troca de terem de se encontrar pessoalmente (1988, p. 46).

Em contraste com o Chile, há as culturas nas quais os burocratas do governo são de status social *mais alto* do que os homens de negócios, como tem sido historicamente o caso da China – um padrão que vem persistindo durante a recente onda de reformas do mercado. Isto não impede os que estão nos negócios de arranjar favores dos servidores do governo, o que é comum (ver WANK, 2002) e pode ser mesmo absolutamente necessário para se conduzir os negócios (LIN, 2001). Mas a direção da diferença de status significa que uma simples troca de favores por dinheiro se torna improvável. Em vez disso, sistemas elaborados de presentes, banquetes, entretenimento e favores ligados às necessidades altamente particulares dos servidores públicos são desenvolvidos. Enquanto um pagamento

em dinheiro a um servidor seria considerado um insulto, os banquetes e os favores especiais podem ser vistos como uma forma de deferência, que a pessoa de mais alto status pode achar que lhe é devida. Isto talvez explique a elaboração, em longo prazo, destas ofertas de presentes na economia chinesa.

Um exemplo interessante é o do “Chefe Lai”, figura central de um enorme escândalo de corrupção na cidade chinesa de Xiamen que explodiu em 1998 – no qual por volta de dez *bilhões* de dólares americanos de taxas alfandegárias foram desviados por conta de interesses comerciais. Lai Changxing vinha de um ambiente social muito inferior ao da maioria dos servidores de cuja cooperação ele precisava, e, assim sendo, ele desenvolveu muitas técnicas para compensar a provável relutância de tais servidores em aceitar subornos. Uma delas era que ele “[...] sempre fez questão de dar a impressão de oferecer presentes por uma preocupação pessoal com as necessidades do servidor, e não como uma troca *quid pro quo*” (WANK, 2002, p. 14). Confrontado com a rejeição de presentes ou subornos por parte de servidores que o consideravam socialmente inferior, Lai utilizou intermediários para evitar uma interação face a face (assim como no México), e fez muito bom uso de uma mansão de sete andares que decorara opulentamente, e que incluía um salão de dança, uma sala de karaokê, cinema, sauna, instalações para banhos e cinco luxuosas suítes, “[...] todas servidas por uma equipe de jovens atraentes que alegadamente ofereciam serviços sexuais” (WANK, 2002, p. 19). Os servidores que não aceitavam dinheiro do socialmente inferior Chefe Lai ficavam menos relutantes quanto a se regalarem com os prazeres da “Mansão Vermelha”, onde Lai nunca era visto (embora suas câmeras estivessem secretamente filmando as atividades ilícitas dos servidores).

Meus argumentos sobre corrupção e diferenciais de status social se reportaram até aqui aos subornos. A extorsão, na qual o pagamento é requisitado ao invés de oferecido, é diferente, mas argumentos simétricos se aplicam. Vamos supor que um servidor do governo seja socialmente inferior a um executivo de quem ele tenta extorquir pagamentos para agir em seu favor. No caso de um suborno, a troca acontece tranquilamente, já que o status mais baixo do servidor faz com que seja mais fácil para ele aceitar um suborno.

Inversamente, esse status faz com que lhe seja mais difícil requisitar um pagamento de um empresário com status mais alto, pois esta é, implicitamente, uma tentativa de contrabalançar o diferencial de status e alavancar sua posição oficial. Para que isto seja aceitável, é necessário que a extorsão seja disfarçada e transmitida polidamente, tanto quanto os subornos de inferiores para superiores devem ser manejados com sutileza. A extorsão dos socialmente inferiores por parte dos superiores, no entanto, provavelmente será aceita rotineiramente. James Scott observa que, nas nações subdesenvolvidas onde os servidores civis têm maior status do que a maioria dos cidadãos, a corrupção (extorsão, ele quer dizer) vai prosperar (1972, p.15).

Note-se que a distinção entre suborno e extorsão é necessária para que se compreenda sob quais circunstâncias os fundos poderão fluir entre pessoas de diferente status social. Enquanto um executivo de status mais baixo pode ter seu suborno recusado por um servidor civil de mais alto status, este último não terá problema algum em receber o pagamento se ele o extorquiou. O motivo é que não pode haver insulto se foi ele quem fez a solicitação inicial, já que esta transação estaria, então, de acordo, e não oposta, à direção do diferencial de status. Deste modo, uma visão puramente behaviorista que observa apenas a direção da transferência monetária é insuficiente para identificar a probabilidade dos fluxos, que dependem da direção da iniciativa e dos significados sociais associados a esta direção.

A lição, aqui, é que a configuração das redes sociais e das diferenças de status social entre os que precisam de favores e os que estão em condição de oferecê-los, numa economia, pode determinar as modalidades, os custos e a probabilidade de estes favores serem oferecidos. Estudar estes processos sem a compreensão destas forças é se privar dos determinantes causais mais importantes.

Relações padrinho-cliente, corrupção e lealdade

O executivo que suborna um servidor público de status social inferior normalmente conduz a atividade como se fosse uma relação de mercado, de forma mais ou menos impessoal e sem expectativa de continuidade. No Peru, Vladimiro Montesinos chegou a usar o artifício de contratos escritos, especificando as obrigações do

“subornado”, apesar da evidente falta de suporte legal para tais documentos (MCMILLAN e ZOIDO, 2004). A troca de favores entre iguais, ao contrário, está tipicamente enraizada na expectativa de uma relação continuada, e esta é uma das razões por que a troca de favores pode ser levada adiante sem expectativas definidas sobre o *timing* e a natureza da reciprocidade. Isto dá uma flexibilidade considerável ao processo da troca (para uma análise similar de trocas entre capitalistas no Vale do Silício, ver FERRARY, 2003).

Existe ainda uma situação na qual os recursos e favores fluem dos de mais alto status aos de status inferior, mas na qual *há*, porém, uma expectativa de relação continuada: na importante esfera das relações entre padrinho e cliente. Dependendo da natureza daquilo que retorna dos indivíduos de status inferior aos de status superior, e das construções sociais locais, as trocas resultantes podem ou não ser classificadas como corruptas. Um caso típico é o de políticos, geralmente de status mediano, e seus partidários de status social mais baixo. Alguns casos incluem transações de mercado simples, como compra de votos. Normalmente, esta é uma ocorrência única, como na conhecida imagem de distribuição de dinheiro em bares de Chicago em noite de eleição. Porém, em muitos cenários, os políticos entram em relações de mais longo prazo com os eleitores, a quem fazem, assim, diferentes tipos de favores, incluindo arranjar empregos, providenciar obras públicas e outros itens que os que estão no governo podem controlar, enquanto recebem de volta lealdade, apoio político e votos. Tais figuras políticas podem constituir quadros duradouros de partidários, usados para ganhar e manter posições de influência e poder. A natureza da troca é tal que o indivíduo menos poderoso e de mais baixo status não pode retribuir com favores ou dinheiro, e por isso acerta as contas com lealdade e subordinação (cf. LOMNITZ, 1988, p. 47). Quando empregos são oferecidos, este apadrinhamento cria, na administração pública, “panelinhas” de indivíduos que se mantêm fiéis a seu padrinho, estando ele no poder ou não. Conjuntos de padrinhos e seus círculos são comuns na maioria dos sistemas políticos, e podem tipicamente ser uma base de ação coordenada mais eficiente do que quando os administradores têm de construir relações com uma rede de subordinados desconhecida. Mas também facilitam

as atividades corruptas, como operações financeiras secretas, que dependem de sigilo e confiança.

Uma questão crucial na vasta literatura sobre relações padrinho-cliente é definir se os clientes são meros atores maximizadores de vantagens, respondendo aos incentivos oferecidos pelos padrinhos e forjando lealdade enquanto esperam uma oportunidade de desertar assim que sua posição no mercado permitir; ou se são verdadeiramente leais, o que significa que sua solidariedade aos padrinhos ultrapassa o previsto e é menos suscetível de ser redirecionada assim que a situação de incentivo mudar (ver a análise de EISENSTADT e RONIGER, 1984, p. 261 de casos contrastantes e sua versão das fontes da diferença).

Corrupção particularizada, conflitos de interesses e o papel da ideologia

James Scott (1972) distingue entre corrupção de “mercado” e de “não-mercado”. Por “corrupção de mercado”, ele quer dizer “[...] a venda de bens e serviços do governo a quem der mais” (1972, p. 12). Como um modelo ideal, esta corrupção é impessoal, da mesma forma que os mercados ideais: a identidade dos compradores e dos vendedores é irrelevante, visto que a transação é mais ou menos anônima. Scott dá, como exemplo, a venda de ofícios, monopólios, franquias e poderes de taxaço. Ele observa, no entanto, que nos tempos pré-modernos, como no início da Inglaterra de Stuart (1972, cap. 3), tais práticas eram perfeitamente legais⁷.

Scott chama de “corrupção de não-mercado” as situações em que as pessoas honram suas obrigações para com outras de maneiras consideradas ilegais, impróprias e/ou corruptas pelos padrões legais ou outros. Eu chamaria isto de “corrupção particularizada”, e é útil averiguar suas fontes e extensão.

A questão é definir sob quais circunstâncias as pessoas que detêm posições de confiança pública podem considerar que suas

7 Assim, ele se refere a estas práticas como “proto-corrupção”. Esta designação é, no entanto, anacrônica, pois só faz sentido em vista da certeza de que a atividade será considerada corrupta em algum momento do futuro.

obrigações privadas suplantam as injunções legais ou políticas que, em princípio, deveriam guiar seu comportamento. Uma possibilidade é que as sociedades variam no que concerne a estas obrigações. Nos lugares onde as redes sociais são estreitamente definidas, é improvável que as obrigações interfiram no cumprimento do dever público. Não existe nenhum estudo comparativo sistemático da variação na extensão das redes de obrigação em diferentes sociedades, e é fácil imaginar obstáculos teóricos e metodológicos desencorajadores. Mas isto não quer dizer que as variações sejam insignificantes nem que a pesquisa comparativa não tenha grande valor.

Olivier de Sardan, por exemplo, afirma que há redes de solidariedade muito mais abrangentes na África do que na Europa, e que as famílias africanas são “[...] amplamente extensas e repletas de pressões e solicitações que dificilmente podem ser ignoradas. As ligações criadas entre grupos de amigos (escola primária, secundária e amigos da faculdade) duram até a aposentadoria” (1999, p. 40), assim como a solidariedade que surge nas associações, igrejas e festas. Todas estas relações

[...] incluem uma obrigação quase generalizada de assistência mútua. Não se pode recusar um serviço, um favor, uma “mexida de pauzinhos” ou a complacência para com um parente, vizinho, camarada de festas ou amigos. [...] O círculo de indivíduos para quem a pessoa se sente obrigada a oferecer serviços é, assim, surpreendentemente grande (1999, p. 40).

A perda de reputação decorrente do fracasso em aderir a tais obrigações é severa. Em cenários pós-coloniais, nos quais os estados arbitrariamente arranjados pelos poderes coloniais ainda dispõem de pouca lealdade e as burocracias trabalham parcamente, a perda de reputação pode significar a impossibilidade de conseguir os serviços teoricamente proporcionados pelo governo. A estes indivíduos, resta o suborno, no lugar de “[...] agirem como todo mundo, através de troca de favores” (1999, p. 41). Neste cenário, a corrupção de mercado é epifenomenal, um “[...] mero sintoma da falta de uma rede ativável, um déficit temporário no ‘capital social’” (1999, p. 41). Desta forma, na África, pelo longo alcance das obrigações de

rede, em comparação ao poder das obrigações cívicas, é previsível que a corrupção seja bastante difundida.

Em alguns cenários, o hábito de trocar grandes favores através de redes sociais pode ter se desenvolvido em circunstâncias sociais determinadas e que ofereciam poucas alternativas viáveis. O desenvolvimento extensivo de uma economia paralela através de redes informais sob o socialismo de Estado, freqüentemente citado, é um bom exemplo. Como observa Scheppele, no socialismo de Estado havia um acordo subentendido em que os cidadãos evitavam protestos públicos, e, em troca, os regimes “[...] permitiam que cidadãos comuns convertessem propriedades públicas para uso privado, como uma forma de pagamento por consentirem com um regime que, de outra forma, não teriam apoiado” (1999, p. 516). Este acordo se assemelha ao que citei anteriormente, no qual se permitia que as pessoas se apropriassem de bens da empresa onde trabalhavam, em compensação por seus baixos salários. Mas pelo fato de, no socialismo de Estado, esta atividade não ser isolada e envolver elaboradas redes de troca que visavam à produção ou à troca de bens no mercado negro, podemos ver que este era um sistema elaborado de troca de favores. Essas trocas eram economicamente necessárias, porque as atividades oficialmente permitidas, conforme previsto pelo planejamento central, eram rígidas e irrealistas demais para proporcionar os bens e serviços necessários aos cidadãos⁸.

Scheppele sugere que o forte sistema normativo que sustentava esta troca permaneceu durante a transição. Numa situação econômica difícil, no qual os salários caíram e o emprego era altamente inseguro, as pessoas mantiveram o padrão de proteger seus amigos. Em tal situação, entretanto, “[...] os estranhos correm risco. Os estranhos/estrangeiros que entram nessas economias em mutação são bastante suscetíveis de se tornar vítimas [...] e a acreditar [...] que a corrupção está em todo lugar” (1999, p. 520). A autora continua, observando que

8 Para um relato detalhado do quão elaboradas essas redes cooperativas poderiam se tornar, ver Stark (1986) sobre redes informais em fábricas húngaras sob o socialismo de Estado.

normas impessoais universalistas que permitem que se dê as costas aos amigos para fechar um contrato com quem pagar mais, ou arriscadamente com um estranho, não estão vigentes [...] O que aparece como corrupção são técnicas de sobrevivência de pessoas que ainda estão vivendo em tempos incertos, e que aprenderam a suspeitar de ideologias universalistas (1999, p. 522).

Consultores ocidentais pressupõem que, quando as pessoas são estranhas umas às outras, suas interações serão mais confiáveis, mas grande parte do mundo duvida disto (1999, p. 529). De fato, a corrupção diz respeito a

[...] violações de deveres percebidos pelas pessoas como as unindo. Deveres de amizade, lealdade e integridade dentro das redes eram muito importantes no antigo mundo soviético [...] Então, a corrupção pode ser vista como ocorrendo [...] quando as pessoas *não* põem sua família e amigos antes dos outros (1999, p. 530).

Paralelamente, o suborno não é necessário, a não ser para estranhos. O suborno é encontrado “[...] onde o dinheiro substitui as redes de amizade” (1999, p. 531). A “corrupção”, observa Scheppele,

não pode ser uma falta com o dever quando não se sente que se tem este dever [...] Na medida em que os ocidentais vão para o Oriente esperando que as transações entre estrangeiros sirvam de modelo moral de como negociar, eles certamente ficam desapontados (1999, p. 532).

Ideologias conflitantes, neste caso, põem reformistas e ocidentais contra antigos participantes do sistema econômico. É possível que este conflito venha a declinar e os padrões a convergir, à medida que a crise econômica da transição for se moderando. Mas pode haver situações nas quais os conflitos de ideologia estejam ainda mais incrustados nas sociedades, por conta de conflitos de interesse de longa data. No caso do Chile que Lomnitz descreve, os favores que os indivíduos de classe média empregados na burocracia faziam uns aos outros às vezes violavam as regras formais que prescreviam relações impessoais. Conscientes de que tais favores poderiam se dar em detrimento dos que não tinham bons contatos, eles ficavam ambivalentes. Mas, em geral, neutralizavam imputações

de corrupção aludindo a uma “[...] ideologia de solidariedade de classe baseada na amizade e na reciprocidade” (LOMNITZ, 1971, p. 99).

Esta ideologia claramente contradiz a do empreendimento liberal e livre, que prescreve o avanço baseado somente no mérito, e veda interferências na operação de mercados livres⁹. Lomnitz observa, porém, que estas visões liberais, embora cultuadas nos sistemas legais latino-americanos, são comumente consideradas como uma expressão dos “valores da elite”. A classe média, “[...] embora externamente respeitadora da lei, não vê muito uso para estes valores”. A competição “[...] é vista como um mal necessário causado pela escassez de recursos; ela não é apreciada como um campo de prova do mérito pessoal”; e “[...] os chilenos no exterior tendem a criticar os valores competitivos da classe média em sociedades industriais, vistos como responsáveis por uma existência sem amigos, enfadonha, de rebanho” (1971, p. 100). Ademais, a ideologia de amizade e solidariedade oferece uma vantagem aos chilenos de classe média em relação a membros das classes alta ou baixa para competirem e serem bem-sucedidos no Chile (LOMNITZ, 1971, p. 105).

Assim, a ideologia que efetivamente neutraliza as percepções ou imputações de comportamento corrupto contrasta explicitamente com outra que condenaria e refrearia este tipo de reciprocidade por ser ilegítima e corrupta. Tal conflito de ideologias não é socialmente aleatório, mas reflete reais conflitos de interesses

9 De fato, parece provável que a aderência quase universal a estas visões liberais ou neoliberais, entre os economistas, seja uma das razões para o seu entusiasmo em mostrar que a corrupção leva à ineficiência. Entretanto, esta visão não é inevitável para um economista, pois, sob algumas circunstâncias, ela é substituída por uma visão panglossiana de que qualquer prática institucional existente deve estar servindo a algum propósito de eficiência, ou então teria sido desbancada. O aforismo reinante para esta visão é o de que “não se encontram notas de dólar jogadas na rua”: instituições ineficientes oferecem uma oportunidade de lucro para quem puder fazer melhor, e todas as oportunidades de lucro são aproveitadas. As visões de antitrustes lenientes de alguns economistas de custos de transação são exemplos desta posição. Pelo fato de ambas as visões serem compatíveis com alguns aspectos do pensamento econômico, pode ser difícil prever as posições dos economistas sobre política pública. Assim, no caso do antitruste da Microsoft, economistas e juristas de orientação econômica encontraram-se expressando visões consistentes dos dois lados e muitas vezes independentes de sua posição no espectro político.

entre grupos sociais bem definidos de uma sociedade altamente estratificada, segundo linhas de status social e de classe. Outro exemplo interessante é o sugerido por Richard Hofstadter em *A era da reforma* (1955). Hofstadter analisou o Movimento Progressivo em cidades norte-americanas da virada do século XX, que combatia máquinas políticas urbanas. Ele propunha que tais máquinas e os imigrantes que elas apadrinhavam eram simbióticos, e tanto os padrinhos quanto os clientes ficavam satisfeitos. Segundo ele, para os membros do Movimento, saídos da classe média e que estavam perdendo seu status social e posições de liderança para imigrantes, bem como para industriais em ascensão, as máquinas pareciam a personificação do diabo. A ideologia de governo transparente se desenvolveu a partir dessa ansiedade por status, e traz outro exemplo de como conflitos entre grupos de status se refratam nela, sendo um de seus instrumentos mais eficazes o de convencer o público em geral de que a sua definição de corrupção é a correta¹⁰. Nos Estados Unidos Progressivo, esta tentativa teve um sucesso considerável. No início da Inglaterra de Stuart, ao contrário, quando a venda de ofícios para mercadores endinheirados que não tinham outra maneira de entrar no sistema político era legal, os aristocratas alegavam que esta venda era corrupta e inadequada. Mas como esta prática favorecia um grupo de status endinheirado ao invés de imigrantes (como nos EUA) e, além disso, estabilizava a monarquia stuartiana porque “comprava” uma nova elite baseada na riqueza, a tentativa de classificá-la como corrupta não funcionou (SCOTT, 1972, cap. 3). Scott também sugere que o sucesso dos aristocratas franceses do século XVIII em bloquear a venda de ofícios colocou muitos burgueses contra o regime dos Bourbon e aumentou a probabilidade da revolução (1972, p. 47). Portanto, o que é tido como corrupção pode resultar do balanceamento de poder entre grupos que lutam para definir a visão dominante, definição esta que pode, por sua vez, influenciar essas relações de poder.

10 Gerações de historiadores revisionistas têm discutido sobre muitos elementos das interpretações de Hofstadter, mas seus argumentos sobre os Progressivos são, em geral, mais bem vistos do que os sobre o populismo. Para uma análise detalhada e minuciosa, ver BRINKLEY, 1985.

Outro tipo de neutralização que surge da ideologia e do conflito de interesses nela expresso ocorre em relações políticas e fiscais de centro-periferia. Quando uma autoridade política central extrai recursos de elementos componentes em um sistema federal, a resistência a esta extração pode assumir várias formas. Se servidores locais detiverem rendimentos que foram requisitados, o centro verá isto como ação corrupta; mas, localmente, isto pode ser codificado como uma resistência legítima a exigências excessivas e ilegítimas. Esta codificação pode ser reformulada em ideologias e slogans tal como “não à taxação sem representação”, como nos EUA colonial. Com efeito, quando as partes discordam drasticamente quanto à legitimidade da extração, como os americanos e os britânicos em 1776, pode não haver uma maneira pacífica de resolver a questão.

Essas disputas podem levar a explosões políticas, como a Guerra Revolucionária Americana. Mas, numa escala menor, podem também ser exploradas por empreendedores locais. Assim, no escândalo de corrupção em Xiemen (China), que mencionei anteriormente, é particularmente interessante notar que a enorme escala de evasão de taxas de importação alcançada pelo Chefe Lai só foi possível com a ampla colaboração de autoridades locais. Tão ampla, de fato, que Lai era às vezes chamado de “diretor secreto” da alfândega de Xiemen, e as operações burocráticas de rotina dos servidores alfandegários do governo local foram integradas às do seu próprio negócio. A alfândega se tornou um “[...] centro de lucro para a Corporação Yuanhua [do Chefe Lai]” (WANK, 2002, p. 22). Há inúmeras razões pelas quais isto foi possível, incluindo a habilidade consumada de Lai em manipular complexas redes de servidores e seus subordinados. Mas uma condição necessária para estes eventos era que os rendimentos escoados na atividade ilícita fossem arrecadados localmente (através da enorme atividade comercial do porto de Xiemen) e direcionados, na maior parte, para apoiar as funções do governo central de Beijing. Como as principais vítimas do esquema podiam ter suas exigências quanto aos rendimentos locais interpretadas como excessivas, os escrúpulos morais da atividade eram substancialmente neutralizados.

Tal como ocorre com a maioria dos princípios de neutralização, considerá-los como uma racionalização de um comportamento corrupto que deveria ser fortemente condenado, ou como

a expressão de uma autonomia local apropriada, depende da visão que se tem quanto à legitimidade da extração que estava sendo contrariada. O Chefe Lai se aproveitou habilmente de sentimentos de autonomia local usando grande parte da sua renda para se tornar um benfeitor local; entre muitos outros investimentos, ele comprou o time de futebol da cidade e deu aos esquadrões de polícia mal equipados novas motocicletas e novos jipes, telefones celulares, e ainda construiu novas estruturas de treinamento. Este financiamento reconstruiu substancialmente sua cidade natal, a poucas horas de Xiamen, e ele e sua família ali se tornaram heróis locais (BEECH, 2002). Assim sendo, ele abasteceu a área local de um jeito que não teria sido possível se os rendimentos tivessem sido direcionados corretamente a Beijing. Se ele tivesse simplesmente embolsado seus ganhos, os cidadãos locais teriam tido muito menos propensão a cooperar, pois lhes seria mais difícil ver a atividade como uma resistência à extração central em favor da atividade local.

Discussão

Classificar um comportamento de corrupto acarreta, inevitavelmente, um julgamento sobre qual comportamento seria legítimo e apropriado; no caso, emerge um componente social irreduzível ao qual se tem dado, surpreendentemente, pouca atenção. Julgamentos de legitimidade são parte de estruturas normativas mais amplas, produzidas em todas as estruturas sociais conhecidas. As normas não vêm de cima nem surgem, na maioria dos casos, de algum processo evolutivo que seleciona pela eficiência. Em vez disso, elas são sancionadas, reproduzidas e/ou modificadas no curso da atividade social diária de cada grupo. Em parte, as normas podem ser reflexo das mudanças na realidade prática, como no caso do aumento da participação feminina na força de trabalho, que faz com que concepções sexistas pareçam antiquadas e ultrapassadas. E, no entanto, as normas têm alguma vida própria; elas podem pré-datar e influenciar, assim como emergir, da mudança social, como observou Gunnar Myrdal em seu estudo *Um dilema americano*, de 1944, no qual previu com eficácia um movimento de direitos civis por conta da disjunção entre os ideais norte-americanos comuns e o comportamento norte-americano real.

Normas não são fáceis de manipular, e, no entanto, é comum na história humana que grupos com interesses conflitantes apresentem diferentes conjuntos de padrões relativos a qual comportamento consideram apropriado, e que rotulem comportamentos favoráveis aos grupos adversários de ilegítimos ou, mais especificamente, “corruptos”. Este mecanismo, que só pode ter um efeito considerável em médio ou longo prazo, foi certamente bem-sucedido em algumas ocasiões. A competição acontece em várias dimensões, e, como nos lembram os acadêmicos pós-modernos, os grupos que conseguem impor um discurso hegemônico e que molda a compreensão das pessoas ganham uma vantagem poderosa.

Compreender, porém, o julgamento da corrupção implica mais do que saber qual norma abstrata se aplica a uma situação particular. Saber a norma que se aplica e como ela deve ser interpretada num caso particular tipicamente envolve conhecimento e uma avaliação da relação existente entre as partes da troca – o diferencial de status entre elas, obrigações acumuladas no passado e o meio social geral que circunda suas transações. Esta observação fica mais adequada à medida que a corrupção se particulariza. Inversamente, a corrupção de mercado, na qual os serviços são vendidos de forma corrupta, porém impessoalmente, a quem pagar mais, pode ser bem descrita por modelos econômicos nos quais as partes da troca são indivíduos meramente representativos (para um resumo excelente, ver BAR-DHAN, 1997). Técnicas de neutralização, conforme descritas neste artigo, se aplicam mais provavelmente à troca particularizada do que à de mercado. A literatura sobre corrupção oferece pouco esclarecimento quanto ao balanço entre as variedades particularizada e de mercado. Devemos ser cautelosos, todavia, para não colocarmos uma linha muito rígida entre elas. Uma das razões para isto é que, como inúmeros acadêmicos observaram, muitos atores preferem atingir seus objetivos através de redes de obrigação, e só recorrer a subornos ou extorsão quando estas redes falharem ou estiverem ausentes¹¹. Assim, há uma relação íntima entre os dois tipos. Mas

11 Neste aspecto, as preferências se assemelham às de quem procura emprego, e o uso de fontes impessoais geralmente pressupõe uma incapacidade de recorrer a redes pessoais (ver GRANOVETTER, 1995).

mesmo na corrupção que começa como um fenômeno puramente de mercado, a necessidade de sigilo, elemento central desta corrupção (cf. SHLEIFER e VISHNY, 1993), faz com que os infratores reincidentes muito provavelmente cultivem laços de rede apropriados para sua própria proteção, dando à corrupção de mercado importantes elementos particularizados.

Dadas as limitações de espaço, neste artigo considerei principalmente os aspectos menores da troca na corrupção. Mas como sugerem estes comentários sobre a relação entre as corrupções de mercado e a particularizada, há muito mais a ser dito sobre a estrutura das redes da corrupção. Um aspecto disto, mencionado brevemente, mas que exige mais análise, é que a habilidade de corromper com eficácia a administração de alguma atividade substancial exige “empreendedores da corrupção”, que são mestres na manipulação de redes sociais. Nunca é automático se estes mestres vão surgir e obter êxito; por isso, para chegar ao equilíbrio exato na explicação de estrutura e agência, é preciso mais do que compreender os incentivos, embora este seja certamente um ponto de partida necessário. Os princípios gerais que governam o êxito deveriam ser similares aos que foram propostos para empreendedores de redes de todos os tipos (cf. BURT, 1992; PADGETT e ANSELL, 1993 e GRANOVETTER, 2002), mas com alguns toques específicos que se aplicam mais à corrupção do que outros. Um desses ajustes resulta da necessidade de sigilo, de modo que, assim que se tenha convencido alguém a entrar numa atividade corrupta, será difícil que esta pessoa pare, pois a ameaça de exposição impede eficazmente que ela “dê para trás”. Por este motivo, empreendedores da corrupção capacitados colecionam assiduamente materiais para chantagem, como os vídeos feitos por Montesinos, no Peru, ou por Chefe Lai, em Xiemen.

Um elemento crucial da habilidade dos empreendedores da corrupção é saber quem recrutar. Membros de alto nível de organizações formais podem ser úteis, à medida que seus subordinados também cairão, pela hierarquia, na atividade corrupta, ao receberem ordens. Mas as hierarquias burocráticas não engendram a obediência automática que alguns teóricos de custos de transações imaginam, e, em particular, pode haver relutância por parte dos funcionários de nível inferior em aceitar ordens claramente ilegais. Esta limitação

levou o Chefe Lai a empregar o que Wank chama de uma estratégia de “dupla face”, recrutando funcionários de alto e baixo nível da alfândega de Xiemen para o seu esquema. Deste modo, os funcionários inferiores tinham incentivos para colaborar, e seus superiores, para fazer vista grossa ou de fato mecanizar e legitimar os novos procedimentos (WANK, 2002, p. 21).

Saber quem recrutar no encaço da corrupção é mais importante do que saber quais as suas capacidades organizacionais. Como os que foram recrutados para corrupção podem, por sua vez, recrutar sua própria rede formal e informal para esta atividade, o empreendedor da corrupção deve ter uma boa noção de qual rede chega até onde, para escolher alvos estratégicos localizados centralmente em redes que alcançam as estruturas informais e organizações formais que podem melhor servir a seus objetivos. Esta técnica é o que Wank chama de “delegação” (WANK, 2002, p. 17), que exige que o empreendedor tenha uma boa intuição quanto à aparência da estrutura geral da rede, para que seus recrusas venham a alavancar seus esforços da melhor forma.

Estes comentários apenas arranham a superfície do que pode ser aprendido sobre a estrutura de redes de corrupção ou de outra atividade proscrita, incluindo a operação do crime organizado ou do terrorismo. A este respeito, como a respeito de discussões sobre legitimação, neutralização e definição social de troca apropriada, resta muito trabalho a ser feito. Espero ter aqui sugerido as recompensas potenciais deste esforço.

Referências bibliográficas

BARDHAN, Pranab. Corruption and Development: A Review of Issues. *Journal of Economic Literature*. v. 35, p. 1320-1346, sept. 1997.

BEECH, Hannah. Smuggler’s Blues. *Time Asia*, v.160, n.14, oct. 7, 2002.

BRINKLEY, Alan. Richard Hofstadter’s The Age of Reform: A Reconsideration. *Reviews in American History*. v. 13, n. 3, p. 462-480, 1985.

BURT, Ronald. **Structural Holes**. Cambridge: Harvard University Press, 1992.

COOK, Karen e RICE, Eric R.W. Social Exchange Theory. In: DELAMATER, John (org.). **Handbook of Social Psychology**. New York: Kluwer/Plenum. 2003, Cap. 3.

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

DARR, Asaf. Gifting Practices and Interorganizational Relations: Constructing Obligation Networks in the Electronic Sector. **Sociological Forum**. v. 18, n.1, p. 31-51, 2003.

DITTON, Jason. Perks, Pilferage and the Fiddle: The Historical Structure of Invisible Wages. **Theory and Society**. v. 4, n.1, p. 39-71, 1977.

EISENSTADT, S.N. and L. Roniger. **Patrons, Clients and Friends: Interpersonal Relations and the Structure of Trust in Society**. Cambridge: Cambridge University Press, 1984.

FERRARY, Michel. The Gift Exchange in the Social Networks of Silicon Valley. **California Management Review**. v. 45, n. 4, p. 120-138, 2003.

GRANOVETTER, Mark. **Getting a Job: A Study of Contacts and Careers**. Second Edition. Chicago IL: University of Chicago Press, 1995.

GRANOVETTER, Mark. A Theoretical Agenda for Economic Sociology. In: GUILLEN, Mauro F., COLLINS, Randall, ENGLAND, Paula e MEYER, Marshall (orgs.). **The New Economic Sociology: Developments in an Emerging Field**. New York: Russell Sage Foundation. 2002, p. 35-59.

GUPTA, Akhil. Blurred Boundaries: The Discourse of Corruption, the Culture of Politics and the Imagined State. **American Ethnologist**. v. 22, n. 2, p. 375-402, maio 1995.

HOFSTADTER, Richard. **The Age of Reform: From Bryan to FDR**. New York: Random House, 1955.

LEWIS, Sinclair. **Babbitt**. New York: Harcourt Brace, 1922.

LIEBOW, Elliot. **Tally's Corner**. Boston: Little Brown, 1967.

LIN, Yi-min. **Between Politics and Markets: Firms, Competition and Institutional Change in Post-Mao China.** Cambridge: Cambridge University Press, 2001.

LOMNITZ, Larissa. Reciprocity of Favors in the Urban Middle Class of Chile. In: DALTON, George (org.), **Studies in Economic Anthropology.**The American Anthropological Association, 1971, p. 93-106.

LOMNITZ, Larissa. Informal Exchange Networks in Formal Systems: A Theoretical Model. **American Anthropologist.** NS, v. 90, n.1, p. 42-55, 1988.

MAYER, Adrian. **Caste and Kinship in Central India.** Berkeley: University of California Press, 1960.

MCMILLAN, John e ZOIDO, Pablo. How to Subvert Democracy: Montesinos in Peru. **Journal of Economic Perspectives.** v.18, n. 4, p. 69-92, Fall 2004.

MYRDAL, Gunnar. **An American Dilemma: The Negro Problem and Modern Democracy.** New York: Harper and Brothers, 1944.

OLIVIER de SARDAN, J.P.A Moral Economy of Corruption in Africa? **The Journal of Modern African Studies.** n. 1, p. 25-52, 1999.

PADGETT, John F. e ANSELL, Christopher. Robust Action and the Rise of the Medici: 1400-1434. **American Journal of Sociology.** v. 98, p.1259-1319, 1993.

SCHEPPELE, Kim. The Inevitable Corruption of Transition. **Connecticut Journal of International Law.** n. 14, p. 509-532, 1999.

SCOTT, James. **Comparative Political Corruption.** Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1972.

SHLEIFER, Andrei e VISHNY, Robert. Corruption. **Quarterly Journal of Economics.** p. 599-617, aug. 1993.

STARK, David. Rethinking Internal Labor Markets: New Insights from a Comparative Perspective. **American Sociological Review.** v. 51, n. 4, p. 492-504, aug.1986.

SYKES, Gresham e MATZA, David. Techniques of Neutralization: A Theory of Delinquency. **American Sociological Review.** v. 22, n.6, p. 664-670, 1957.

WANK, David. **Commodifying Communism**. New York: Cambridge University Press, 2000.

WANK, David. **Evolving Business-State Clientelism in China: The Institutional Process of a Smuggling Operation**. Presented at the American Political Science Association's Annual Meeting, 2002. Sophia University, Tokyo, Japan.

YOU, Jong-sung e KHAGRAM, Sanjeev. A Comparative Study of Inequality and Corruption. **American Sociological Review**. n. 70, p.136-157, feb. 2005.