

Redes Sociais: convergências e paradoxos na ação estratégica

Mercya Rose de Oliveira Carvalho

Mestre em Administração pela UFBA e coordenadora do curso de Administração na FSBA

Resumo

Este artigo traz uma reflexão sobre a perspectiva de “redes sociais” aplicadas às redes estratégicas interfirmas¹. Duas teorias que são centrais na perspectiva de redes sociais dentro do universo corporativo são apresentadas em suas convergências e paradoxos. A primeira é a teoria “força dos laços fracos” de Mark Granovetter. A segunda é a teoria dos “buracos estruturais”, de Ronald Burt. Ao contrastar as premissas das duas teorias, um questionamento está subjacente: em que a abordagem de “redes sociais” pode colaborar para uma visão compreensiva da firma de negócios que considere, ao lado da função instrumental dominante, as dimensões institucional e expressiva?

Palavras-chave: redes sociais, teoria, firma, estratégia, corporação.

Abstract

This article is a reflection about the “social nets” applied to the interfrims`strategical nets. Two approaches which are essencial for the perspective of the social nets inside the corporative universe are presented in their convergences and paradoxes. The first one is the “weak ties strength, a theory, by Mark Granovetter. The second is the “ structural holes” are the vantage of the social net`s approach for a comprehensive vision of the dominant instrumental function, the institutional and expressive dimension?

Keywords: social nets, theory, firm, strategy, corporation.

A firma de negócios é tema de interesse de diversas disciplinas, a exemplo da Economia, da Sociologia, da Sociologia Econômica, dos Estudos Estratégicos, entre outras. Na afirmação de John Scott (1991), explicar tal interesse é relativamente simples: “ *A organização e operacionalização das firmas de negócios são centrais para a estrutura do capitalismo industrial e financeiro*”. Estando no centro do capitalismo industrial e financeiro, alguns debates essenciais sempre retomam os estudos envolvendo o tema. Em particular, destaca-se a questão do poder e do controle. Nas últimas décadas, como observou Scott (1991), parte da atenção dos pesquisadores deslocou-se da estrutura individual da firma para as relações sociais existentes entre firmas. Os estudos centralizaram-se nas redes sociais nas quais as firmas estão imbricadas e na relevância de se considerar tais redes como as verdadeiras arenas de poder. Além disto, a dinâmica corporativa atualizou-se em termos de arranjos estratégicos - fusões, incorporações ou alianças estratégicas - que ultrapassam as fronteiras nacionais. Tais arenas de poder definiram, então, uma segunda problemática: aquela que envolve as escalas de poder - local, nacional e global - sobre as quais as firmas agem, uma vez que, a constituição de redes estratégicas tem um objetivo instrumental fortemente delineado de produzir condições de ação nas diferentes escalas. Por sua vez, a prevalência das macroabordagens econômicas sobre a natureza das relações nas firmas e entre firmas fez com que a função instrumental se posicionasse como dominante. Mesmo se a investigação sociológica permitiu uma reflexão à parte da função institucional da firma,² a concepção de que tais arranjos espelham um modo intermediário entre o mercado e a hierarquia é uma das dominantes nos estudos dos arranjos estratégicos.

Koza e Thoenig (2001) destacam que as redes estratégicas interfirmas têm sido vistas usualmente como uma coalizão política estabelecida entre atores organizacionais que, ao fazerem a opção de colocar-se numa estrutura intermediária entre a hierarquia e o mercado - as redes estratégicas interfirmas - definem nexos contratuais. A proposição básica na literatura é a do gerenciamento de incentivos. Entretanto, observam que, embora a maximização do que é útil ao negócio seja uma dimensão fundamental da firma; esta vem acompanhada de outras funções tais como, identificação individual e integração dentro do Estado - nação, a manutenção e reconstrução da organização social. Uma visão das firmas de negócios que reconheça a importância das dimensões instrumental, expressiva e institucional, observam, normalmente ampliariam o debate contemporâneo sobre os negócios ao incluir nos propósitos organizacionais, identificação, ideologia e ordem normativa. Neste mesmo sentido, argumenta Granovetter (2000) que qualquer perspectiva que aborde um destes aspectos

tos, deixando de lado os demais, é insuficiente na raiz.

Uma das contribuições essenciais foi fornecida pela Sociologia Econômica ao conduzir para o universo corporativo a teoria das “redes sociais”. Esta, entretanto, trouxe implicações as mais diversas. Incluindo-se, aqui, o argumento de que a teoria de “redes sociais” não se distingue radicalmente da lógica instrumental presente nos estudos da economia clássica.

O artigo em questão faz uma leitura da perspectiva das “redes sociais” e encontra-se estruturado em quatro seções. Na primeira seção, situa a abordagem de redes sociais nos estudos interorganizacionais e, em particular, na temática das redes estratégicas interfirmas. Na segunda seção, aborda as convergências e paradoxos de duas das teorias que mais contribuíram para aplicação da redes sociais no universo corporativo: a teoria da “força dos laços fracos” de Mark Granovetter e a teoria dos “buracos estruturais” de Ronald Burt. A terceira seção é dedicada à explanação da crítica de Mark Granovetter ao tratamento mecânico dado às redes sociais. A última seção traz as considerações finais.

A abordagem de Redes Sociais nos estudos interorganizacionais

A perspectiva de “redes sociais” tem, entre seus problemas centrais, compreender como são motivados os atores em espaços sociais limitados. O conceito de redes sociais não é algo original do campo dos estudos organizacionais. Neste sentido remarcam Cândido *et al.* (2000) que, embora se destaquem outras influências, o conceito de redes, utilizado prioritariamente nos estudos organizacionais, tem como premissa básica sua definição pelas ciências sociais. A metáfora da rede em Sociologia consiste em atores conectados em nós por laços ou vínculos sociais. Nos estudos sobre redes estratégicas, o conceito reaparece muito próximo daquele definido pela Sociologia. Para Gulati, por exemplo, pode-se definir redes sociais como: “*um agrupamento de núcleos (pessoas, organizações) ligado por um leque de relações sociais (amizades, transferências de fundo etc.) de um tipo específico*” (1998). Tais redes são estruturadas a partir da definição dos papéis, atribuições e relações entre os seus atores, o que caracteriza o processo de estruturação e heterogeneização da rede, que busca flexibilizar o seu funcionamento, através de relações de cooperação sem, contudo, eliminar os conflitos e a competição.

Entretanto, a inserção do conceito de redes sociais no universo corporativo, assim como, sua aplicação, o tanto que técnica, requer precisão. Em princípio, o uso do conceito de redes sociais, aplicado à firma constitui, *stricto sensu*, um mau uso do

conceito. Na origem do conceito de redes sociais encontram-se diversos termos sociológicos tais como, capital social, economia informal, normas cívicas de cooperação. Estes têm significado, sobretudo, na construção do espaço democrático e da ação cívica. O deslocamento do conceito para as redes estratégicas de firmas foi feito inicialmente por sociólogos como Ronald Burt (1992).

Na realidade, ao buscar uma alternativa aos modelos puramente instrumentais da Economia neoclássica, a Sociologia Econômica fez suas primeiras contribuições procurando compreender o fluxo através das redes sociais em mercados de trabalho e dentro e entre organizações (Granovetter, 1973; 1995; Burt, 1992). A sofisticação dos estudos baseados na racionalidade instrumental dificilmente podem ser abandonados quando tratamos da firma de negócios e suas redes estratégicas. Ainda assim, mesmo no universo corporativo, os pressupostos neoclássicos são insuficientes. A perspectiva de “redes sociais” coloca, por sua vez, simultaneamente em destaque as funções institucional e expressiva da firma de negócios.

Neste sentido, ao delimitar o campo dos estudos interorganizacionais em torno de quatro perspectivas de pesquisa: “rede social”, “poder e controle”, “institucional” e “economia institucional e estratégia” de grupo; Oliver *et al.* (1998) observam que a perspectiva de redes sociais agrupa pesquisas que privilegiam, em maior ou menor grau, tanto a configuração do “poder e controle” nas redes quanto a configuração do “institucionalismo”. Comparam os autores que as pesquisas concentradas sobre o poder e controle focalizam os laços políticos num nível regional ou da Indústria como todo. Estas têm como base as Teorias de Poder, da Dependência de Recursos e da Troca. As pesquisas concentradas na temática de redes sociais, por sua vez, focalizam tais laços políticos e horizontais num nível individual e têm alicerce nas chamadas teorias de redes.

Por outro lado, segundo Oliver *et al.* (1998), a perspectiva de “redes sociais” e a perspectiva da “economia institucional e estratégia” estão situadas em espectros opostos do campo dos estudos interorganizacionais (vide Quadro 1). Esta última recorre à chamada Teoria de Custo de Transação e às teorias de estratégia. Dois pólos se estabelecem nos estudos interorganizacionais: a perspectiva de “redes sociais” e a perspectiva de *governance*.

Assim, a perspectiva de redes sociais apresenta-se como complementar à lógica de incentivos, mais do que uma reprodução dos modelos da lógica da Economia Clássica. Traz consigo os conteúdos expressivos dos laços horizontais. Por outro lado, seu conteúdo sociológico conduz a contextos mais amplos que a aproximam dos interesses da perspectiva institucional. Porém, ao recair em ambiente de negócios, as rela-

ções de cooperação interorganizacionais têm como escopo principal potencializar recursos econômicos, recursos de gestão, tecnologias e conhecimentos. O uso estratégico das redes sociais para potencializar tais recursos pode conduzir à ambigüidade do que se propõe a perspectiva.

Quadro 1- Quatro Configurações Substantivas de Perspectivas de Pesquisa dos Estudos Interorganizacionais.

Configuração	Rede Social	Poder e Controle	Institucionalismo	Economia Institucional e Estratégia
Teorias	rede	poder político, dependência de recursos, troca	institucional	custos de transação , estratégia
Laços	político, horizontal	político	social	dual, vertical, propriedade, contratual
Níveis de Análise	individual	região/ indústria	societal, grupos de indivíduos	organizacional
Antecedentes	posição na rede	congruência de objetivo, dependência e conflito	densidade, organizacional, confiança	reservas de mercado, recursos materiais, estabilidade, recursos abundantes, vantagens específicas
Resultados		poder, controle, centralidade, estabilidade, participação política	densidade, conflito, legitimidade, extinção, persistência, compromisso, confiança, tamanho	sucesso controle custo/preço oportunismo

Fonte: Oliver, Amalya e Ebers, Mark (1998).

Convergências e Paradoxos de Duas Teorias

Duas teorias são centrais para compreender a perspectiva das redes sociais. A primeira é a teoria da “força dos laços fracos”, de Mark Granovetter que data de 1973. A segunda é a teoria dos “buracos estruturais”, de Ronald Burt (1992). Juntas, estas duas teorias convergem e contrastam ajudando a compreender o conceito das redes sociais e, em especial, sua aplicação aos arranjos estratégicos.

A Teoria da “Força dos Laços Fracos” - Mark Granovetter

O conceito de laços fracos - *weak ties* - pode ser tratado de duas formas: como os laços superficiais ou casuais que se caracterizam por pouco investimento emocional, contrastam com os laços fortes - este conceito, assim colocado, está presente na concepção de Dubbini *et al.* (1991). Como sinônimo de diversidade, - neste sentido, os laços fracos agregam valor ao conectar cada ator a outros atores que fornecem diferentes fontes de informação. Esta última é a concepção elaborada por Granovetter (1973) em *The Strength of Weak Ties*.

Nesse trabalho, Granovetter (1973) escolhe a interação em pequena escala - a força dos laços interpessoais - para demonstrar como a análise de redes permite relacionar tais laços aos macrofenômenos. Em seu argumento, este autor destaca que a noção intuitiva dos laços interpessoais conduz a pensar que a força destes laços encontra-se na combinação (provavelmente linear) de soma de tempo, intensidade emocional, confiança mútua e reciprocidade de serviços prestados. A presença de uma escala na intensidade e qualidade destes laços define se tais laços são fortes, fracos ou inexistentes.

Na sua análise, Granovetter (1973) observa que os laços fortes existentes entre amigos próximos que se conhecem muito bem agregam, quase sempre, pouco valor quando o indivíduo está buscando recursos. Os laços fortes - da família, dos amigos, dos pequenos círculos - pela homogeneidade que contêm conduzem, com frequência, a obtenção das mesmas informações e recursos. Partindo da rede egocêntrica do indivíduo, questiona este autor se os laços a serem considerados como parte desta rede se resumiriam aos contatos diretos ou se seria o caso de considerar os contatos dos contatos. O argumento de Granovetter (1973) vem no sentido de que, nos amplos setores da comunidade e da sociedade em geral, os laços ligados ao ego - os laços fortes - não são suficientes. Tais setores exigiriam também os contatos distantes do ego, ou seja, os contatos indiretos construídos através de pontes. Assim, os laços sociais teriam importância não apenas na manipulação egocêntrica da rede, mas também como canais através dos quais as idéias, as influências ou informação social distante do ego poderiam alcançá-lo.

A Teoria dos “Buracos Estruturais” - Ronald Burt

A construção de Mark Granovetter sobre a “força dos laços fracos” foi apreendida por Burt (1992) para a construção da sua Teoria dos “buracos estruturais” - *structural holes*.

No trabalho de Ronald Burt (1992), o acesso às novas informações é uma importante dimensão na aplicação estratégica das redes. Do ponto de vista estratégico as redes podem ser vista de forma (ego) centrada e útil para avaliação de oportunidades e considerações, mas também podem ser avaliadas de forma (sócio) centrada. A abordagem de Burt (1992) assume a perspectiva de (ego) centrada no conceito elaborado por Granovetter em 1973, ou seja, a rede parte do indivíduo. Entretanto, para a construção da teoria dos “buracos estruturais”, Burt (1992) amarra esta perspectiva à noção de rotas de acesso para outras redes. Importante para entender a noção de “buraco estrutural” de Ronald Burt é a compreensão de que pessoas diferentes podem encontrar-se desconectadas numa estrutura social. O buraco estrutural representa, portanto, a oportunidade de agenciar o fluxo de informação e controlar os projetos e as formas que trazem em conjunto tais pessoas.

É importante destacar que, para Burt (1997), os dois benefícios que decorrem das redes - os de informação e os de controle - são funções inversas de dois indicadores de redundância: a coesão e a equivalência estrutural. Os contatos coesivos retêm as mesmas informações e, portanto, fornecem redundantes benefícios. Uma compreensão destacada por Granovetter em 1973. Na equivalência estrutural, por sua vez, os contatos equivalentes - contatos que ligam cada ator às mesmas terças partes - também têm as mesmas fontes de informação resultando, portanto, em benefícios redundantes. Observa Burt (1992) que quando o contato é feito entre pessoas ou “nós” de pessoas que já se conhecem é muito provável que as informações compartilhadas sejam as mesmas. Tais contatos são redundantes e novas rotas de acesso às informações e recursos não são criados. Não há, portanto, necessidade de manter contatos de redes com várias pessoas de uma rede, uma vez que estas funcionam como um grupo.

Os contatos “não-redundantes” ou os contatos “não-conectados” decorrem dos “buracos estruturais” entre dois grupos em uma rede. Isto não necessita significar que as pessoas de cada grupo sejam inconscientes umas das outras. De acordo com Burt (1997), significa que “tais grupos estão focalizados em suas atividades e pouco atentos às atividades dos demais grupos. O buraco estrutural indica que os grupos circulam em diferentes fluxos de informação”.

Desta forma, um ator que possui fortes relações com os dois grupos tem acesso a ambos os fluxos de informação podendo agenciar os contatos entre diferentes. O trabalho de Burt (1992;1997) traz uma contribuição muito importante para a construção do uso estratégico das redes. Dada a especificidade das alianças estratégicas, é relativamente difícil apontar o que de mais importante deva ser considerado prioritário

no sentido de receber atenção dos atores - indivíduos e organizações: a característica da *dyad* amplamente explorada por Granovetter (1973 ;1995) ou as rotas de acesso para outros grupos nas condições levantadas por Burt (1992;1997).

Para alguns autores, a exemplo de Monsted (1998), a coesão dos laços e a equivalência estrutural podem ser vistos como importantes para grupos informais. Mas no plano estratégico, os contatos de pessoas que se conhecem entre si é percebido como redundante em termos de acesso aos recursos. A análise destas relações, dentro de uma perspectiva estratégica, pede alternativas para superar “buracos” estruturais - laços fracos - em direção a outras redes e adquirindo mais controle.

Por outro lado, observa (1998) esta é uma perspectiva de estratégia para racionalizar relações sociais e, portanto, limita aos recursos existentes a lógica de manutenção de contatos. Observa que contatos amplos e muito supérfluos não traduzem necessariamente um poder de posição dentro da rede nem desenvoltura para criar novos acessos. Existe um equilíbrio delicado para manter a confiança e a intimidade em um nível em que o apoio seja alto e permita, ao mesmo tempo, que se abra acesso a novos recursos. A troca mútua dos laços sociais diretos ainda é um importante aspecto para a construção das relações de confiança e de acesso a novos recursos.

A Crítica ao Tratamento Mecânico das Redes Sociais - Mark Granovetter

Na opinião de Mark Granovetter (2000), existe uma mistura de motivos econômicos e sociais que as pessoas procuram enquanto produzem ou consomem. As redes sociais tiveram como centro original, uma concepção de análise das trocas econômicas que não se limitava à lógica da troca de incentivos. A proposta original da Sociologia Econômica distinguia-se dos modelos da Economia Clássica porque juntava, aos motivos econômicos, outros motivos: culturais, emocionais, sociais. O questionamento de Granovetter (2000) gira em torno do tratamento mecânico dado às redes sociais que aproximam esta abordagem dos modelos clássicos da escolha racional. Observa, por exemplo, que um modo para entender a aplicação da técnica de redes sociais é justamente adaptá-la ao argumento instrumental de como melhor administrar as redes. Este autor observa que não só os economistas, mas também os sociólogos, como Boorman, em 1975 - ao tratar dos laços fracos - ou Burt, em 1992, no uso de “buracos estruturais”, o fizeram desta forma (2000).

A dificuldade de separar a esfera econômica e a esfera social nas redes empresariais parece, de fato, trazer uma certa ambigüidade. A mistura de motivos, segundo este autor (1985), poderia parecer desnecessário a um argumento puramente instru-

mental do tipo feito na Teoria da Escolha Racional, que concebe os atores como tendo somente objetivos e necessidades econômicos, já que as necessidades sociais estão excluídas deste tipo de análise. Entretanto, não coabita com o argumento das redes sociais.

Segundo Granovetter (2000), existem ao menos duas formas pelas quais a perspectiva teórica instrumental é reducionista e incompleta. Primeiro, ao concluir que toda interação humana pode ser explicada com base nos interesses individuais, subtraindo aspectos fundamentais das relações provenientes da ação econômica ou de qualquer outra ação. Observa que relações horizontais envolvem dimensões como confiança e cooperação e que relações verticais envolvem dimensões como poder e subordinação. Tais dimensões, segundo este autor, dificilmente podem ser explicadas através da lógica de gerenciamento de incentivos tão simplesmente. Uma parte importante da análise do uso estratégico das redes sociais são as pessoas. A força dos laços pode ser um importante compromisso. Se os contatos nunca são estabelecidos suficientemente a ponto de definir um certo grau de confiança, capaz de criar uma base para controle social, não se pode dizer, *stricto sensu*, que se estabeleceram redes sociais. Não existe cooperação impessoal, assim como, não existe confiança que não tenha dimensão relacional. Embora a confiança possa ser reduzida à perspectiva de custos transacionais da negociação, ainda assim ela é uma qualidade entre os pares.

Um segundo problema relacionado por Granovetter (2000) é que, embora existam alguns espaços em que é possível explicar resultados adequadamente por um modelo puro de interesse dirigido, a redução simples ao foco da ação individual dificilmente pode explicar como tais espaços evoluíram e foram capazes de construir os constrangimentos e os incentivos a que os indivíduos acham-se reagindo. Tais espaços sociais raramente são independentes da rede maior, das tendências institucionais, culturais ou históricas, o que indica que a perspectiva de “redes sociais” - entendida como laços sociais diretos - pode dificilmente encerrar-se em si mesma. Ainda mais quando se objetiva compreender a dinâmica de arranjos que são frutos de ações estratégicas complexas. Granovetter (2000), por exemplo, observa que cooperação e subordinação dependem fortemente de relações interpessoais particulares e da história destas relações, e, também, da configuração global das redes sociais nas quais as pessoas estão situadas. Desta forma, se as relações prévias de dois atores determinam possibilidades de traição - ou não - entre eles, a rede global que contém a *dyad* definirá a maior velocidade na circulação da má notícia (numa rede densa em contatos) ou a ocultação, por um longo período de tempo, da má notícia numa rede escassa de contatos. Além disto, há sempre a possibilidade de se visualizar a *dyad* como um

resultado de processos sociais maiores, em que as redes foram amplamente colocadas e construídas ao longo do tempo.

Aqui, sublinha Granovetter (2000), temos um corolário do argumento mais geral de que a ação dirigida por interesse, assim como a ação dirigida por confiança ou poder, por exemplo, têm seus resultados determinados por contextos maiores do que aqueles nos quais eles são localizados. No argumento de Granovetter (2000), este segundo ponto não privilegia a estrutura em detrimento da agência porque não considera que os indivíduos se encontrem incapazes de retornar tais situações em sua vantagem, imprimido, de alguma forma, influência profunda em ações futuras e nas instituições. Mas procura, ao contrário, na estrutura existente, um espaço para agência ativa, evitando que a estrutura se feche por cima. O esforço é o de reunir a micro e macroescala demonstrando como os conteúdos da microescala, afetam, são moldadas e podem reformar configurações institucionais maiores.

Pode-se introduzir uma questão apontada por Granovetter (2000) que é relevante para a agência: a noção de “movimento bloqueado”. Procurar entender como agem e são motivados os atores em espaços sociais limitados é um ponto importante, observa. A ênfase na ação racional individual conduz a resposta de como os indivíduos podem coordenar esferas ou podem mover-se através destas para se beneficiar. Mas sempre é possível ver tais ações como um resultado de processos sociais maiores, ao considerar as redes sociais construídas ao longo do tempo. Portanto, devem ser vistas também numa perspectiva em que o ator precisa entender que limites e encadeamentos permitem explicar como as sociedades funcionam. Observa que o conceito de “movimento bloqueado” (*apud* Branco, 1992) é tão importante como o de fluxo, uma vez que este aponta para a reflexão sobre como superar o bloqueio habitual em negócios sociais.

A consideração de limites sociais é central, observa, e entrou em teoria social através de muitos disfarces. Um dos principais recortes é a necessidade de entender como recursos, informação e influência se movem. O ego reproduzindo esferas de estrutura social. De acordo com Granovetter (2000), Burt demonstrou a pertinência de indivíduos ou atores coletivos - firmas - prestarem atenção aos “buracos estruturais” formados na rede por ausência de certas conexões. Enfatizou a vantagem para atores individuais ou firmas de explorar tais buracos, construindo pontes entre atores que não puderam estar em contato um com o outro. Isto, na opinião de Granovetter (2000), enfatizou de forma incisiva seu trabalho sobre “a força dos laços fracos”, assim como demonstrou de que maneira as vantagens conferidas pelos “buracos estruturais” permitem controlar as características estruturais da rede, não limitando

aos atores à condição de simples colecionadores de recursos como informação para uso próprio.

Entretanto, existe um complicado jogo entre estrutura e agência que aumenta as suspeitas sobre modelo mecânico ou reducionista. Assim colocada, argumenta Granovetter (2000), a ênfase na ação das redes sociais é insuficiente. Este autor, numa perspectiva relacional, introduz conceitos de fundamento, como solidariedade, poder e normas, que não podem ser entendidos dentro de condições relacionais. Argumenta que não se trata de abandonar a análise sofisticada de como os indivíduos procuram incentivos em espaços sociais bem definidos; mas a vantagem comparativa de análise relacional, é que ela torna indispensável confiança compreensiva, solidariedade, cooperação, poder, dominação, subordinação, normas e identidade que, necessariamente, precisam fazer parte da abordagem de redes sociais. A tensão em motivos múltiplos, em misturas de ação instrumental e não instrumental e a importância de confiança, poder e normas em pequena escala de interação tem, por outro lado, correspondente na grande escala, com sua ênfase na interseção das redes sociais e arranjos institucionais.

Considerações Finais

São raros os estudos relacionando redes sociais e lógica corporativa. Nem por isto, a temática é destituída de importância para a condução dos negócios econômicos. O agir estratégico nas alianças corporativas passam, de alguma forma, pelas redes sociais e laços horizontais dos atores estratégicos.

Na realidade, uma interessante conclusão é de que a teoria das redes sociais está no limite entre negócios instrumentais, relações pessoais e laços institucionais de elite. Esta estabelece forçosamente um equilíbrio entre o paradigma competitivo econômico e o paradigma sociopsicológico, ambos presentes nas alianças estratégicas. Assumindo-se isto como dilema, dificilmente este terá solução, pois conteúdos como confiança, poder, e identidade estarão sempre ordenando as relações horizontais e verticais entre atores individuais ou coletivos. A perspectiva de redes, quando não apreendida mecanicamente, resgata aspectos sociopsicológicos que estão presentes nas alianças. Assim, a perspectiva em si força a passagem da análise limitada dos laços horizontais, que conduz, com frequência, a uma visão instrumental, para a identificação de espaços sociais mais amplos e instituições ou setores institucionais dentro dos quais tais laços agem.

É certo que, nas redes empresariais estratégicas, os atores estão preocupados com

princípios de expansão, eficiência e barganha, assim como controle (Monsted, 1998). Em princípio, o propósito é força competitiva, controle e poder (Podolny, 1993). Tentando focar só o estratégico, paradoxalmente, as alianças estratégicas trazem contradições de confiança e mercado (fundamentado na desconfiança). Ambos - mercado e confiança - são dimensões importantes na decisão de fazer novos contatos, ou na busca de novas formas de controle. Embora as relações que reflitam a confiança, não reflitam, necessariamente, ingenuidade, as contradições entre a competição econômica rude e a confiança social ingênua sempre terá que ser vista como um puro e verdadeiro paradoxo nas redes estratégicas de negócios, como observa Monsted (1998). O dilema, também, pode ser visto como um paradoxo entre dois paradigmas: de um lado, o do poder econômico e avaliação de risco; do outro, da necessidade para construir em relações pessoais ou entre firmas.

Por sua vez, a perspectiva das redes sociais encontra-se no meio do caminho da intrincada relação entre agência e estrutura, e força o pesquisador a um padrão indutivo. O tradicional foco na estrutura e na estabilidade da rede carece de uma perspectiva mais dinâmica adequada às ações estratégicas. Embora a estrutura existente explique muitas ações na rede e permita até alguns prognósticos das relações sociais, as considerações de Burt e de Granovetter sobre redes sociais são úteis, sobretudo nas situações emergentes ou de mudança que, com frequência, representam uma mudança da própria estrutura. Aqui, as ações dos atores sobre os “buracos estruturais” na busca de novas rotas e formas de controle conduzem às novas estruturas.

A perspectiva relacional de Granovetter (2000) traz os complementos “expressivos e explicativos” das redes sociais - confiança, poder, normas de reciprocidade entre outros, e apresenta uma abordagem que não nega a estrutura, mas permite algum espaço para agência fora da lógica estritamente instrumental. Ao mesmo tempo, este autor oferece à técnica de redes sociais, um significado não mecânico. Juntos, os dois trabalhos, por vezes contraditórios, como observou Uzzi (1997), criam condições para a exploração mais integrada da perspectiva de redes sociais aplicada às alianças estratégicas.

Referências

- BURT, Roland. **Structural Holes: The Social Structure of Competition**. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1992.
- _____. The Contingent Value of Social Capital In.: **Administrative Science Quarterly**, 42, p: 339-365, 1997.

CÂNDIDO, Gesinaldo ; ABREU, Aline. Os Conceitos de Redes e as Relações Interorganizacionais: Um Conceito Exploratório. In: **24º Encontro Nacional de Pós-Graduação em Administração - ENANPAD**, 2000, Florianópolis-SC, Anais do ANPAD, 2000.

GRANOVETTER, Mark. The Strength of Weak Ties. In: **American Journal of Sociology**, vol. 78, n. 6 1360-1380, 1973.

_____. Economic Action and Social Structure: A Theory of Embeddedness. In: **American Journal of Sociology** , vol. 91, n.3, p. 481-510, 1985.

_____. Theoretical Agenda of Economic Sociology, 2000. To appear In: **Economic Sociology at the Millennium**. New York: Sage Foundation, 2001.

GULATI, Ranjay. Alliances and Networks. In: **Strategic Management Journal** , vol.19,1998, p. 293-317.

KOZA, Mitchell; THOENIG, Jean Claude (EGOS). Organizational Theories of The Firm. In: European Group for Organizational Studies (EGOS) , 2001.

Disponível em: www.egos.org. Acesso em 20 de junho de 2001.

MONSTED, Mette. Strategic Networks and Social Control - Dilemmas of Networks. Export Strategies for Small Firms. In: **Center Innovation of Copenhagen**, 1998.

Disponível em: www.stanford.edu/ Acessado em 2 de julho de 2001.

OLIVIER, Amalya, EBERS, Mark. Networking Network Studies: Analysis of Conceptual Configurations in the Study of Inter-organisational Relationships. In: **Organization Studies**, vol.19/4, p.459-583, 1998.

OSBORN, R. *et al.* Embedded Partterns of International Alliance Formation. In: **Organization Studies**, vol.19/4, p.617-637, 1998.

SCOTT, John. Networks of Corporate Power: A Comparative Assessment. In: **Annuel Review of Sociologie**, n.17, p: 181-203,1991.

SYDOW, Jörg; WINDELER, Arnold. Organizing and Evaluating Interfirm Networks: A Structurationist Perspective on Network Processes and Effectiveness. In: **Organization Science**, vol.9, n.3, p. 265-284, 1998.

UZZI, Brian. Social Structure and Competition in Interfirm Networks: the Paradox of Embeddedness. In: **Administrative Science Quarterly**, n. 43, p.35-67,1997.

Notas

1 As redes estratégicas interfirmas, segundo Sydow, constituem um arranjo institucional entre organizações distintas, porém relacionadas pela busca do lucro ou resultado conjunto. Distingue-se dos demais arranjos interorganizacionais em pelo menos três aspectos estruturais: por uma lógica de trocas que

operam diferentemente tanto do mercado como da hierarquia. (1998: 266) combinam elementos de cooperação e competição, autonomia e dependência, confiança e controle

2 Osborn *et al.* (1998) destacam, por exemplo, os estudos que buscam explicar porque as estruturas e as práticas organizacionais emergem, são geralmente copiadas ou estabelecidas e institucionalizadas. Temas da literatura institucional que se revelam importantes para a compreensão dos das alianças estratégica na motivação de suas formações