

A PERGUNTA DE COASE REVISITADA E A ANALOGIA COM OS GRUPOS EMPRESARIAIS DE MARK GRANOVETTER

Carolina Miranda Cavalcante¹

RESUMO: O objetivo desse artigo é a apreciação da proposta de Granovetter (1994) de uma segunda pergunta, análoga à pergunta de Coase (1937), concernente à natureza da firma. Granovetter sugere que assim como Coase assinalou a necessidade de se considerar a firma na análise econômica, os sociólogos deveriam voltar sua atenção para os grupos empresariais. Granovetter pretende a partir daí construir um nível intermediário de análise, capaz de fornecer a conexão entre as dimensões micro e macro do mundo social. Os trabalhos de Coase e Granovetter são contextualizados nos programas de pesquisa que os autores ajudaram a fundar, respectivamente, a nova economia institucional e a nova sociologia econômica. Nesse sentido, estaremos aptos a apontar as similaridades e diferenças entre Coase e Granovetter.

PALAVRAS-CHAVE: Economia Institucional; Nova Economia Institucional; Nova Sociologia Econômica; Firma; Grupos Empresariais.

THE COASE'S QUESTION REVISITED AND THE ANALOGY WITH MARK GRANOVETTER'S BUSINESS GROUPS

ABSTRACT: The aim of this paper is the assessment of Granovetter's proposal of a second question, analogous to Coase's question, concerning the nature of the firm. Granovetter suggests that as Coase pointed out the need to consider the firm in economic analysis, sociologists should turn their attention to the business groups. Granovetter intends from there to build an intermediate level of analysis, able to provide the connection between the micro and the macro dimensions of the social world. The work of Coase and Granovetter are contextualized in research programs that the authors participated in their foundation, respectively, the new institutional economics and the new economic sociology. In this sense, we are able to point out the similarities and differences between Coase and Granovetter.

KEYWORDS: Institutional Economics; New Institutional Economics; New Economic Sociology; Firm; Business Groups.

1 INTRODUÇÃO

O objetivo desse artigo é a apreciação da proposta de Granovetter (1994) de uma segunda pergunta, análoga à pergunta de Coase (1937), concernente à natureza da firma. Granovetter sugere que assim como Coase assinalou a necessidade de se considerar a firma na análise econômica, os sociólogos deveriam voltar sua atenção para os grupos empresariais². Granovetter pretende a partir daí construir um nível intermediário de análise, capaz de fornecer a conexão entre as dimensões micro e macro do mundo social³. No restante dessa introdução o trabalho de Coase e Granovetter será contextualizado nos programas de pesquisa que os autores ajudaram a fundar, respectivamente, a nova economia institucional e a nova sociologia econômica.

Usualmente é reconhecida a existência de dois programas de pesquisa no âmbito da economia institucional, a saber, a velha economia institucional e a nova economia institucional. As instituições somente foram explicitamente consideradas na teoria econômica com o advento da velha economia institucional, que sofreu influências da Escola Histórica Alemã, conhecida por ter se engajado na famosa batalha dos métodos – *Methodenstreit* – com a Escola Austríaca⁴. A velha economia institucional tornou o projeto de uma Economia Institucional atrativo através da afirmação de seu caráter de *ciência empírica* (RUTHERFORD, 2001, p.177). Nesse sentido, o velho institucionalismo opunha-se criticamente à economia neoclássica, fundamentada em hipóteses irrealistas, baseadas em suposições psicológico-comportamentais que pouco contato mantinham com o funcionamento real da economia⁵. Pode-se dizer que a velha economia institucional tem início com o manifesto de 1898 de Thorstein Veblen – *Why is Economics not an Evolutionary Science* –, ainda que, segundo Rutherford (2001) somente em 1918 o institucionalismo tenha emergido como um movimento identificável, tendo o termo “economia institucional” sido cunhado em 1919 por Walton Hamilton. Os mais referidos autores da velha economia institucional são, além de Veblen, John Commons e Wesley Mitchell.

O *status* de ciência empírica garantiu à velha economia institucional o *mainstream* econômico na Academia americana no entre guerras (RUTHERFORD, 2001). No entanto, após a segunda guerra mundial a situação já era outra, tendo o velho institucionalismo encontrado seu declínio. A emergência dos métodos econométricos de análise enfraqueceram a crítica da velha economia institucional, que não mais era capaz de sustentar o argumento de que a tradição neoclássica não atendia aos critérios de cientificidade, referentes à análise da evidência empírica. A tradição neoclássica retoma o *mainstream*. O programa de pesquisa institucionalista não foi, contudo, totalmente abandonado, sendo reeditado pela nova economia institucional, que não intencionou, como os velhos institucionalistas, substituir a teoria neoclássica, mas contribuir com o seu desenvolvimento através da inserção das instituições na análise econômica (RUTHERFORD, 2001, p.187).

Os primeiros desenvolvimentos no âmbito do novo institucionalismo podem ser creditados a Ronald Coase, Oliver Williamson e Douglass North⁶. A obra considerada inaugural da nova economia institucional é o artigo de 1937 de Coase, *The Nature of the Firm*, em que o autor se propõe a investigar os fatores que explicam a existência das firmas, bem como aponta a existência dos custos de transação. No entanto, assinala Hodgson (1994), apenas em meados da década de 1970 essa escola de pensamento ganha proeminência nos debates em Economia. Williamson foi o responsável pela denominação desse programa de pesquisa como *nova* economia institucional, o diferenciando da *velha* economia institucional, considerada pelos novos institucionalistas como antitéorica (COASE, 1998, p.72). North, por sua vez, propõe a inserção da dimensão temporal e institucional no conjunto de problemas neoclássicos⁷. Ademais, North faz uma combinação dos aspectos presentes nas distintas vertentes nas quais se subdivide a nova economia institucional (RUTHERFORD, 1994, p.3).

Ao contrário do velho institucionalismo, a nova economia institucional não pretende fornecer um programa de pesquisa alternativo à tradição neoclássica, mas contribuir com o seu desenvolvimento através da sugestão de questões não contempladas em seu conjunto de problemas teóricos. Coase e Williamson propõem o estudo de situações em que existem custos de transação envolvidos nas relações mercantis estabelecidas entre os agentes econômicos, complementando o programa de pesquisa neoclássico no âmbito da teoria da firma. North fornece sua contribuição à teoria do desenvolvimento, procurando analisar o processo evolutivo das economias a partir de uma perspectiva neoclássica que envolva a análise das instituições e da dimensão temporal.

Smelser e Swedberg (1994) apontam a origem da sociologia econômica nas obras de Max Weber e Emile Durkheim, sendo esses autores responsáveis pela denominação mesma da disciplina. A sociologia econômica pode ser definida como “a aplicação dos esquemas de referência, variáveis, e modelos explanatórios da sociologia àquele complexo de atividades relacionadas com a produção, distribuição, troca, e consumo de bens e serviços escassos” (SMELSER; SWEDBERG, 1994, p.3). De um modo geral, afirma Smelser e Swedberg, a sociologia econômica pode ser vista como a perspectiva sociológica aplicada aos fenômenos econômicos, constituindo uma alternativa à economia *mainstream*. Uma similaridade entre a sociologia econômica e a velha economia institucional pode ser estabelecida quanto ao seu posicionamento diante da economia *mainstream*, visto que ambas pretendem construir programas de pesquisa alternativos, não complementares, à economia neoclássica.

De fato, a sociologia econômica surge no final do século XIX em reação à hegemonia da teoria econômica marginalista e aos limites evidentes de seu programa de pesquisa. Teóricos da envergadura de Durkheim, Weber, Simmel ou Veblen, por exemplo, tentam denunciar os pressupostos teóricos e metodológicos de uma ciência social que se reivindica independente do meio social. Sem se limitar a este papel crítico, eles aplicam seu próprio modelo analítico ao estudo dos fenômenos econômicos (RAUND-MATTEDI, 2005a, p.127-128).

Swedberg e Granovetter sustentam que a nova sociologia econômica é uma tentativa, da década de 1980, de reconstrução de uma colaboração entre economia e sociologia, liderada por Harrison White e continuada por seus alunos – Robert Eccles, Mark Granovetter, Michael Schwartz, dentre outros (Swedberg e Granovetter, 1992, p.5). O artigo – *Economic Action and Social Structure: the problem of embeddedness* – de Granovetter, publicado em 1985, é considerado a obra inaugural da nova sociologia econômica (Raud-Mattedi, 2005b, p.64). Ademais, Granovetter é ainda o responsável pela denominação da disciplina como *nova* sociologia econômica.

De acordo com SMELSER; SWEDBERG (1994), algumas críticas de Granovetter à economia *mainstream* consistem na tentativa de aplicação do instrumental neoclássico a áreas não econômicas, bem como na concepção de indivíduos atomizados, não considerando seu enraizamento social⁸. Todavia, é importante notar a natureza da crítica de Granovetter à tradição neoclássica. De acordo com Raud-Mattedi (2005b), Granovetter procura complementar o conjunto de problemas neoclássico, sustentando que a Sociologia e a Economia compartilham o mesmo objeto de estudo, a saber, a ação humana. A proposta de Granovetter consistiria, por conseguinte, na consideração da influência de motivações não econômicas no comportamento do ator econômico racional (SMELSER; SWEDBERG, 1992, p.6). A postura de Granovetter frente à tradição neoclássica o aproxima da nova economia institucional quanto à natureza da crítica ao *mainstream*, na medida em que esta última também não tem a intenção de propor um programa de pesquisa alternativo à tradição neoclássica, mas contribuir com o alargamento do conjunto de problemas analisados a partir de seu instrumental teórico⁹.

Para os propósitos de apreciação da analogia sugerida por Granovetter, serão analisadas as similaridades entre *The Nature of the Firm* de Coase (1937) e *Business Groups* de Granovetter (1994). O artigo estruturar-se-á em quatro seções além dessa introdução. Na primeira seção será exposto o argumento de Coase acerca da gênese da firma e da importância da consideração dos custos de transação na análise econômica. Na segunda seção será apresentada a proposta de Granovetter concernente ao estudo dos grupos empresariais como um nível intermediário entre o nível micro e o nível macro de análise. Na seção terceira, faremos algumas considerações acerca das analogias entre as propostas de Coase e Granovetter. A última seção será reservada aos comentários finais, em que analisaremos as possibilidades e limitações advindas da natureza da crítica de Coase e Granovetter ao *mainstream*.

2 RONALD COASE: A NATUREZA DA FIRMA

Coase (1991) considera que sua maior contribuição à Economia foi a introdução dos custos de transação na análise econômica. A ideia de custos de transação aparece em seu artigo de 1937, em que o autor sugere a seguinte pergunta: se a coordenação da economia é realizada pelo mecanismo de preços, então, por que mesmo assim existem organizações (firmas)? Segundo

aponta Coase, a resposta a essa pergunta fora por ele encontrada em 1932 – as firmas existem porque há custos envolvidos no uso do mecanismo de preços. Em outras palavras, existem custos de transação envolvidos nas trocas econômicas.

Encontrei a resposta no verão de 1932. Esta consistiu no reconhecimento de que existiam custos no uso do mecanismo de preços. O que são os preços deve ser descoberto. Existem negociações a serem empreendidas, contratos devem ser redigidos, inspeções devem ser realizadas, acordos devem ser feitos para dirimir disputas, e assim por diante. Esses custos devem ser entendidos como custos de transação (COASE, 1991, p.4).

Coase destaca que outros autores também tentaram desenvolver explicações concernentes à origem da firma, não conseguindo, entretanto, chegar à solução por ele encontrada. Usher e Maurice Dobb, por exemplo, entendiam a gênese da firma como um resultado da crescente complexidade da divisão do trabalho, visto que com a diferenciação gerada pela divisão do trabalho, uma força de integração seria necessária para que a economia não se direcionasse para o caos; as firmas surgiriam com o papel de força integradora (COASE, 1937, p.9). No entanto, Coase assinala que uma força integradora numa economia diferenciada já existe sob a forma do mecanismo de preços. Coase defende, por conseguinte, que a questão significativa concerne à compreensão da razão pela qual uma força de integração deve ser substituída pela outra, isto é, por que utilizar o empresário em lugar do mecanismo de mercado ou vice-versa? (COASE, 1937, p.9). Coase responderá a essa questão através da idéia de custos de transação e substituição na margem, como veremos adiante. Coase destaca ainda a contribuição de Frank Knight às tentativas de explicação da origem da firma, considerando sua proposta em termos de risco e incerteza, a mais interessante, porém ainda insuficiente. Coase reconhece que sem a presença da incerteza no ambiente econômico dificilmente verificar-se-ia o surgimento de firmas, assinalando, entretanto, que Knight não fornece qualquer razão para que o mecanismo de preços seja substituído por qualquer outro mecanismo coordenador (COASE, 1937, p.12).

Coase se questiona acerca dos motivos que fizeram com que os economistas não identificassem a existência dos custos de transação, ou seja, não foram capazes de reconhecer o fato de que o uso do mecanismo de preços tem um custo. A razão do não reconhecimento de tal fato foi, segundo Coase, a teorização fundamentada em modelos abstratos, sem contato com os fenômenos observados nas economias reais.

O que é estudado é um sistema que vive na mente dos economistas, mas não na Terra. Tenho denominado o resultado de 'blackboard economics'. A firma e o mercado aparecem nominalmente, mas carecem de qualquer substância. A firma na teoria econômica mainstream tem sido descrita como uma 'caixa-preta' (COASE, 1991, p.2).

Um ponto importante na proposta de Coase (1937) é a afirmação de que as teorias devem ser *realistas e tratáveis*. A investigação acerca do por que da existência das firmas na economia faria da proposta de Coase realista. A aplicação da idéia de substituição na margem garantiria, segundo o autor, a tratabilidade de sua proposta. Deste modo, ao considerar os fenômenos observados nas economias reais, Coase identifica a existência da firma, a definindo como um sistema de relações que emerge quando a alocação dos recursos depende do empresário enquanto agente coordenador da produção (Coase, 1937, p.5). Coase não nega que o mecanismo de preços seja efetivo, apenas reconhece que existem dois mecanismos de coordenação econômica: (i) mecanismo de preços; (ii) mecanismo de empresário¹⁰. Seu objetivo é entender em que circunstância deve-se utilizar um dos mecanismos em detrimento do outro.

O propósito desse artigo é construir uma ponte sobre o que parece constituir um *gap* na teoria econômica entre a suposição (feita por alguns motivos) de que os recursos são alocados por intermédio do mecanismo de preços e a suposição (feita por outros motivos) de que essa alocação é dependente do empresário coordenador. Temos que explicar as bases nas quais, na prática, essa escolha entre alternativas é efetuada (COASE, 1937, p.3).

Coase conclui que existem custos de transação envolvidos no uso do mecanismo de preços, de modo que a alocação de recursos pode envolver custos mais reduzidos quando organizada no interior da firma. Todavia, pode-se argumentar, se as firmas são capazes de reduzir custos de transação, por que utilizar o mecanismo de preços? A razão é que nem sempre as firmas são mais eficientes que o mecanismo de preços. Desta forma, Coase direciona sua atenção para a investigação dos determinantes do tamanho da firma, ou seja, até que ponto a firma deve organizar as transações em seu interior ao invés de realizá-las no mercado? Coase utiliza a idéia de substituição na margem, em que “a firma tende a se expandir até que os custos de organização de uma transação extra no interior da firma se tornem iguais aos custos de se conduzir a mesma transação por intermédio de uma troca no mercado aberto ou aos custos de organização de uma outra firma” (COASE, 1937, p.7).

O problema consiste, portanto, em como escolher entre a alocação de recursos através do mecanismo de preços ou por intermédio do empresário (firma). Coase argumenta que esses dois mecanismos de coordenação fornecerão duas formas de alocação de recursos, em que o mecanismo de coordenação mais eficiente será aquele capaz de organizar a produção com os menores custos de transação. Deste modo, o empresário será utilizado na medida em que for capaz de organizar a produção sem incorrer em custos superiores àqueles que seriam obtidos através do mecanismo de preços. As firmas serão maiores na medida em que os custos de transação envolvidos no uso do mecanismo de mercado forem superiores àqueles obtidos pelo empresário. Sintetizando, o tamanho da firma será determinado através de um cálculo baseado na idéia de substituição na margem, em que a firma crescerá até o ponto em que a organização de um contrato a mais iguala os custos que seriam obtidos através do uso do mecanismo de preços.

Em síntese, a idéia central de Coase é que nas economias reais existem custos de transação, na presença dos quais o mecanismo de preços sozinho não é capaz operar de modo eficiente. Desta forma, o mecanismo de preços pode eventualmente ser substituído pelo mecanismo coordenador do empresário, ou seja, as firmas convertem-se em importantes unidades poupadoras de custos de transação. Assim sendo, nas economias reais existem dois mecanismos coordenadores, cada um possuindo uma forma distinta de alocação de recursos, em que o mecanismo eleito será aquele provedor dos menores custos de transação.

3 MARK GRANOVETTER: A NATUREZA DOS GRUPOS EMPRESARIAIS

Granovetter propõe uma segunda pergunta, complementar à pergunta de Coase concernente ao por que da existência das firmas, estabelecendo que os grupos empresariais estão para as firmas assim como as firmas estão para o agente econômico individual (GRANOVETTER, 1994, p.453). Do mesmo modo que Coase pretendia abrir a caixa-preta da firma, Granovetter propõe que sejam analisadas as relações entre firmas no âmbito dos grupos empresariais. Assim acredita ser possível construir um elo entre as dimensões micro e macro do mundo social¹¹.

Granovetter assinala que muito embora os grupos empresariais sejam muito difundidos, estes têm sido negligenciados na literatura sobre organização industrial. Os motivos para uma tal negligência vão do não interesse dos sociólogos pelo estudo das empresas até a tendência, comum a economistas e sociólogos, de se concentrar exclusivamente ou no nível micro ou no nível macro de análise (GRANOVETTER, 1994, p.456).

De acordo com Granovetter, apesar de reduzida, existe uma literatura acerca dos grupos empresariais. Das interpretações anteriores, Granovetter destaca duas no campo da Economia, uma funcionalista, em que os grupos empresariais emergiriam nos países menos desenvolvidos como forma de suprir os frágeis e pouco eficientes mercados de capitais, e uma baseada na nova economia institucional, em que os grupos empresariais surgiriam caso existissem vantagens econômicas envolvidas em seu estabelecimento. Granovetter destaca ainda a contribuição, que considera a melhor acerca do assunto, de Harry Strachan, que define grupo empresarial como associações de longo-prazo de uma grande diversidade de firmas e dos proprietários e administradores dessas firmas (GRANOVETTER, 1994, p.456). Em seguida, Granovetter fornece sua própria definição de grupo empresarial:

Um grupo empresarial é uma coleção de firmas reunidas de modo formal e/ou informal. Pretendo definir o conceito como se referindo a um nível 'intermediário' de ligação – excluindo, por um lado, um conjunto de firmas reunidas meramente por alianças estratégicas de curto-prazo e, por outro lado, um conjunto de firmas legalmente consolidadas em uma única firma (GRANOVETTER, 1994, p.454).

Um grupo empresarial consiste, portanto, numa reunião formal e/ou informal de firmas, poder-se-ia dizer que constitui um complexo de alianças entre firmas. Destarte, devemos compreender como são forjadas tais alianças que unem as firmas em grupos empresariais. Granovetter aponta que o principal fator que possibilita a aliança entre firmas é o tamanho das firmas, em que o argumento mais difundido é o da *contingência*, que sustenta a existência de um tamanho ótimo para as firmas, dependente, por sua vez, de características específicas do ambiente econômico: (i) tecnologia; (ii) demanda de mercado; (iii) natureza das transações com outros atores econômicos.

Granovetter destaca os argumentos de *contingência* atribuídos a Alfred Chandler e Oliver Williamson. Chandler enfatiza os aspectos (i) e (ii), afirmando que frente a determinadas condições como tecnologia e demanda de mercado, implicadas em economias de escala e economias de escopo, têm sido mais vantajoso para as firmas se tornarem maiores, mais diversificadas e profissionalmente administradas. Já Williamson focaliza o aspecto (iii), sustentando que em transações nas quais o retorno é incerto faz-se necessário o investimento nessas transações sob a forma de dinheiro, tempo e energia (custos de transação), investimentos esses dificilmente transferíveis para outras atividades. Dado o oportunismo e a racionalidade limitada dos agentes envolvidos torna-se difícil manter transações entre firmas, sendo mais vantajoso investir em firmas hierarquicamente organizadas ou em integração vertical¹².

Aos fatores destacados por Chandler e Williamson, Granovetter assinala ainda a influência dos aspectos culturais e legais na determinação do tamanho das firmas. Um exemplo da influência de aspectos culturais no tamanho das firmas são as empresas japonesas, em que seu tamanho encontra-se relacionado a seu poder econômico e político, constituindo uma honra para o indivíduo japonês ser funcionário de uma firma grande (GRANOVETTER, 1994, p.459). Do mesmo modo, a legislação de um país também pode ser um importante fator determinante do tamanho das firmas, na medida em que é capaz de limitar o tamanho das firmas, bem como a união entre firmas (Granovetter, 1994, p.460).

Uma vez estudados os fatores determinantes do tamanho das firmas, dos quais foram destacados cinco fatores – (i) tecnologia, (ii) demanda de mercado, (iii) natureza das transações com outros atores econômicos, (iv) aspectos culturais, (v) aspectos legais –, torna-se necessário entender como os grupos empresariais podem constituir um nível meso de análise.

Granovetter (1994) aponta quatro fatores referentes à dimensão micro, definidores da estrutura dos grupos empresariais, e dois fatores concernentes à dimensão macro, definidores do ambiente econômico no qual os grupos empresariais estão inseridos. São fatores do nível micro: (1) relações de propriedade; (2) laços de solidariedade; (3) padrão de autoridade; (4) economia moral. São fatores nível macro: (5) instituições financeiras; (6) Estado.

No âmbito dos fatores micro, os grupos empresariais podem ser compostos de firmas com existência legalmente independente ou formados por um conjunto de firmas de propriedade de um único indivíduo ou família. Ademais, Granovetter destaca como uma característica distintiva

dos grupos empresariais seus laços de solidariedade, que podem ser dados por religião, partido político, fatores étnicos, parentesco ou região, sendo o parentesco o fator mais importante. Outro elemento significativo quanto à estrutura dos grupos empresariais refere-se à estrutura de autoridade. No caso da estrutura vertical, a autoridade dos diretores raramente é contestada e os cargos de confiança são escolhidos pelos diretores com base em relações de parentesco. Já no caso da estrutura horizontal, os componentes do grupo empresarial possuem participação equilibrada, sendo as decisões tomadas coletivamente, mesmo que uma firma seja mais poderosa que a outra. Por fim, Granovetter argumenta que toda sociedade impõe limites morais à forma como as transações são estabelecidas no mercado, de modo que numa comunidade moral a confiança faz parte das expectativas dos membros do grupo e o comportamento oportunista não está presente. A questão significativa no que concerne aos grupos empresariais é em que medida uma comunidade moral está implicada em seu funcionamento. Evidentemente, quanto mais confiança os participantes de um grupo empresarial depositarem uns nos outros, menores os custos advindos da prevenção contra o comportamento oportunista.

Já no âmbito dos fatores macro, Granovetter destaca a relação dos grupos empresariais com as instituições financeiras e com o Estado. As instituições financeiras podem funcionar de modo complementar aos grupos empresariais, não necessariamente consistindo os grupos empresariais em supridores de eventuais falhas de funcionamento dessas instituições. Quanto ao Estado, muitas vezes os atores-chave nas negociações entre os grupos empresariais e o Estado formam suas próprias firmas e grupos empresariais, de modo que os grupos podem dominar frações do aparelho estatal¹³.

Em síntese, o argumento de Granovetter direciona-se à explicitação das dimensões macro e micro nas quais os grupos empresariais encontram-se inseridos. A proposta de Granovetter é que os grupos empresariais constituam o elo entre essas duas dimensões. Entretanto, Granovetter conclui que os seis pontos acima destacados acerca dos determinantes da estrutura dos grupos empresariais são independentes uns dos outros, necessitando de uma elaboração teórica adicional (GRANOVETTER, 1994, p.470). Deste modo, o autor não deixa claro como os grupos empresariais funcionam efetivamente como um nível meso de análise, apenas descrevendo a influência das dimensões macro e micro na constituição de tais grupos. Falta, por conseguinte, como o próprio Granovetter reconhece, o estabelecimento de correlações entre esses seis determinantes da estrutura dos grupos empresariais. Este é um passo necessário para a construção de um nível intermediário de análise, mas não suficiente, como veremos na seção final.

4 DA ANALOGIA ENTRE AS PROPOSTAS DE COASE E GRANOVETTER

Da exposição de Coase (1937) e Granovetter (1994) estamos habilitados a destacar quatro pontos nos quais as propostas dos autores são análogas. Como podemos recordar, Coase propusera

a pergunta acerca da natureza da firma e Granovetter sugerira os grupos empresariais como um nível intermediário de análise.

O primeiro ponto é relativo ao por que de firmas e grupos empresariais terem sido negligenciados, respectivamente, por economistas e sociólogos. De acordo com Coase, o motivo pelo qual os economistas não analisaram a estrutura interna da firma, por conseguinte, não terem identificado a existência dos custos de transação, remete à sua maneira de teorizar, fundamentada em modelos abstratos, sem referência ao mundo real. Já Granovetter acredita que a Sociologia não dispensou muita atenção aos grupos empresariais pelo fato dos sociólogos simplesmente não estudarem as empresas e por considerarem, como alguns economistas, apenas o nível macro ou o nível micro de análise. A sugestão de Coase é que se observem as economias reais, nas quais os custos de transação estão presentes, tornando possível a explicação da existência das firmas. A proposta de Granovetter consiste na consideração do nível meso de análise, composto pelos grupos empresariais, capazes de conectar as dimensões macro e micro do mundo social.

Em segundo lugar, tanto Coase quanto Granovetter reconhecem que outros autores tentaram solucionar as questões por eles propostas de modo diferente. Coase destacara as contribuições de Usher, Maurice Dobb e Frank Knight, criticando os dois primeiros autores e reconhecendo a contribuição do último, apesar de suas limitações. Granovetter assinalara as concepções de economistas e novos institucionalistas acerca dos grupos empresariais, destacando a definição de Strachan como a mais frutífera. Após apreciarem criticamente as visões anteriores, Coase e Granovetter fornecem suas próprias definições de firma e grupo empresarial.

Terceiro, os autores destacam os determinantes básicos do tamanho das firmas e dos grupos empresariais. Coase sustenta que o tamanho das firmas será dado por um cálculo de substituição na margem, em que a firma crescerá até o limite que o empresário esteja organizando a produção com custos inferiores àqueles envolvidos no uso do mecanismo de preços. Granovetter destaca cinco fatores determinantes do tamanho dos grupos empresariais, dois deles desenvolvidos por Chandler – tecnologia e demanda de mercado –, um deles desenvolvido por Williamson – natureza das transações com outros atores econômicos –, e dois outros por ele adicionados – cultura e legislação. Na análise de Granovetter não está envolvida nenhuma idéia de substituição na margem.

O quarto ponto remete à pergunta mesma dos autores. Coase voltara sua atenção para a firma, o que lhe permitiu identificar a existência dos custos de transação. Nesse sentido, sua resposta consistiu no reconhecimento de que as firmas existem porque nem sempre o mecanismo de preços é capaz de operar com os menores custos de transação. Granovetter se propusera a estabelecer os grupos empresariais como nível intermediário de análise, em outras palavras, o nível meso entre as dimensões micro e macro. Todavia, Granovetter descreveu a influência das dimensões micro e macro nos grupos empresariais sem, contudo, explicitar a maneira através da qual essas dimensões são intermediadas pelos grupos empresariais. Deste modo, Coase inclui a firma na análise econômica, a considerando uma unidade organizadora da produção, em outras

palavras, um mecanismo coordenador, corporificado na figura do empresário. Já Granovetter, apesar de descrever os determinantes do tamanho e da estrutura dos grupos empresariais, não fornece qualquer explicação, análoga à de Coase, acerca dos motivos que levam ao surgimento de grupos empresariais.

Pela própria natureza da pergunta de cada um dos autores, seu argumento e suas conclusões não são completamente análogas. De fato, a analogia de Granovetter restringe-se à análise dos mecanismos internos dos grupos empresariais, assim como Coase propusera que se abrisse a caixa-preta da firma. A resposta dos autores às suas respectivas perguntas parece apontar conclusões ligeiramente distintas.

Como vimos, Coase conclui que a firma surge porque existem custos envolvidos no uso do mecanismo de preços, consistindo o empresário num mecanismo coordenador alternativo. Nesse sentido, pode-se efetuar uma escolha do mecanismo de alocação de recursos – empresário (firma) ou mecanismo de preços (mercado) – mais eficiente. O empresário será o mecanismo coordenador mais eficiente na medida em que o custo adicional de organização de uma transação a mais no interior da firma for inferior àquele envolvido no uso do mecanismo de preços.

Na avaliação de Granovetter, um grupo empresarial não constitui um mecanismo coordenador alternativo à alocação de recursos no mercado, mas sim uma organização formal e/ou informal de firmas. No modelo teórico de Granovetter não é apresentado nenhum cálculo com base na eficiência do mercado ou dos grupos empresariais que possa ser realizado pelas firmas, de modo que estas não escolhem, com base em cálculos de substituição na margem, se farão ou não parte de grupos empresariais. As firmas simplesmente se unem em grupos empresariais com base em fatores como demanda de mercado, tecnologia, natureza das transações, aspectos culturais e legais, na medida em que tais fatores fornecem incentivos ou exerçam algum tipo de coerção que levam as firmas a formarem ou não alianças¹⁴.

A grande diferença entre as conclusões dos autores remete, conseqüentemente, ao uso ou não da idéia de substituição na margem. Tanto firmas quanto grupos empresariais podem ser vistos como unidades de alocação de recursos, a diferença é que os agentes econômicos podem escolher entre alocar recursos através das firmas ou através do mecanismo de preços, enquanto os grupos empresariais são antes o resultado de uma dada configuração das condições do mercado e das relações entre os atores envolvidos na direção das firmas componentes desses grupos. Talvez essa diferenciação na conclusão dos autores seja decorrente da motivação subjacente às suas perguntas, enquanto Coase pretendia trazer mais realismo, com tratabilidade, à análise econômica, Granovetter se propunha a responder a uma questão que permeia todo o pensamento sociológico, a saber, a construção de um nível intermediário de análise. Por conseguinte, Coase insere a firma no arcabouço neoclássico, com o uso da idéia de substituição na margem, e Granovetter sugere o grupo empresarial como o elo entre a dimensão micro e macro. Apesar desse desvio na analogia de Granovetter, seus argumentos e proposições são, em grande medida, simétricos aos desenvolvidos por Coase.

5 CONCLUSÃO

Os esquemas conceituais de Coase e Granovetter são afins em pelo menos um aspecto, partem de supostos compartilhados com a tradição neoclássica, a saber, os recursos são escassos e cabe ao agente econômico atingir suas finalidades através do melhor uso desses recursos. Coase busca complementar a teoria da firma através da consideração dos custos de transação, enquanto Granovetter propõe a inclusão de motivações não econômicas para a ação humana. Nesse sentido, o agente racional maximizador não é negado, apenas são considerados elementos outros constituintes do mundo social.

Em acordo com Raud-Mattedi (2005b), Granovetter não abandona o individualismo metodológico da tradição neoclássica nem a definição do objeto de estudo como consistindo na ação individual, apenas propõe a consideração de motivações não econômicas para a ação humana. Do mesmo modo Coase não pretende fornecer um programa de pesquisa alternativo à tradição neoclássica, mas adicionar à teoria da firma a idéia de custos de transação. Nesse sentido, a postura dos autores frente ao programa de pesquisa neoclássico é semelhante, pois tanto Coase quanto Granovetter se dispõem a colaborar no alargamento do conjunto de problemas teóricos considerados pelo instrumental neoclássico, destacando, no entanto, os limites desse instrumental.

Coase chama a atenção para o problema dos modelos abstratos, que impediram que os economistas pudessem identificar a existência de custos de transação. Granovetter, por sua vez, indica que sua análise não pode ser realizada a partir de um método de estática comparativa, necessitando da consideração da maneira através da qual os agentes mobilizam recursos através de uma rede de contratos (Granovetter, 1994, p.454). Assim sendo, pode-se caracterizar o posicionamento de Coase e Granovetter diante da tradição neoclássica como uma *crítica contributiva*, ao contrário da velha economia institucional e, segundo Smelser e Swedberg (1994) também da sociologia econômica, que pretendiam construir um programa de pesquisa alternativo ao neoclássico, em lugar de complementá-lo.

Por conseguinte, a questão que se apresenta é em que medida é possível resolver os problemas teóricos advindos dos supostos neoclássicos através da complementação de seu programa de pesquisa? Conforme mencionado anteriormente, o que separa velho institucionalismo do novo institucionalismo em dois programas de pesquisa distintos é a explícita filiação do último à tradição neoclássica. Constitui um aspecto comum a ambos os programas de pesquisa seu caráter interdisciplinar, visando um diálogo com a demais ciências sociais. No entanto, alerta Rutherford (2001), para uma colaboração frutífera entre a nova economia institucional e as outras ciências sociais é preciso cuidar da tensão entre os pressupostos neoclássicos e conceitos mais amplos como *normas sociais* e *valores compartilhados*. Adicionalmente, questiona-se a adequação do instrumental neoclássico, implicado na nova economia institucional, para a análise das questões levantadas pela velha economia institucional. Como tivemos oportunidade de observar anteriormente,

Coase e Granovetter indicam os limites de tal instrumental (neoclássico), sem, contudo, propor sua completa substituição.

Deste modo, a tentativa de Granovetter de complementação da economia neoclássica, a partir idéia do agente racional, corre o mesmo risco apontado por Rutherford em relação à nova economia institucional. Deve-se também considerar a natureza ambígua da crítica de Granovetter que, segundo Raud-Mattedi (2005b, p.61), por vezes se engaja explicitamente na colaboração teórica com a tradição neoclássica, ao mesmo tempo em que em alguns momentos parece propor um programa de pesquisa alternativo ao neoclássico.

Nosso propósito não é negar qualquer crítica somente pelo fato desta se propor à reformulação de alguns supostos problemáticos do programa de pesquisa neoclássico. Apenas é preciso chamar a atenção para o fato de que críticas como a de Coase e Granovetter não construirão alternativas teóricas à tradição neoclássica, o que não anula a validade de algumas de suas contribuições, mas certamente limita seriamente o alcance de suas propostas. Por exemplo, a sugestão da investigação da natureza da firma é fundamental para a construção de uma teoria mais realista, no entanto, fazer da firma um mero elemento coordenador, alternativo ao mercado, acaba por inseri-la numa lógica que deixa de fora fatores importantes como a cultura e a legislação, como assinalado por Granovetter (1994). A tentativa de construção de um nível intermediário de análise é interessante e, se obtido, resolveria um problema que permeia todo pensamento social, conforme reconhece Granovetter. Todavia, o não abandono do individualismo metodológico, herdado da tradição neoclássica, constitui um obstáculo ao projeto de Granovetter de estabelecimento de um elo entre as dimensões micro e macro do mundo social.

O individualismo metodológico coloca problemas também à proposta de Coase, bem como de toda nova economia institucional, atraindo críticas que a acusam de um funcionalismo teórico, característica denunciada pelo próprio Granovetter. Na medida em que a firma e o mercado podem ser entendidos como instituições que os indivíduos escolhem, com base num cálculo racional (substituição na margem), fica evidente a filiação neoclássica da proposta de Coase. Deste modo, mesmo que se adicionem outras motivações para a ação humana, mesmo que sejam indicados fatores outros participantes da lógica das firmas e do mercado, como sugere Granovetter, não é possível superar problema teóricos que, em última análise, são oriundos de uma filiação teórica que trata o indivíduo como um otimizador, ao invés de um sujeito inserido em redes sociais.

Naturalmente, não estamos anulando a importância dos estudos voltados à compreensão da dimensão micro, individual, uma vez que tais estudos são tão importantes quanto os estudos macro, concernentes às instituições e estruturas sociais. Nosso ponto é que nem o indivíduo nem as estruturas sociais podem ser analisados em abstrato, sob o risco de se incorrer em análises redutoras do mundo social à escolha individual. Nesse sentido, a proposta de Granovetter de construção de um nível intermediário pode ser frutífera, desde que revista sua perspectiva focada no indivíduo.

NOTAS

¹Universidade Estadual do Rio de Janeiro (UERJ). Possui graduação, mestrado e doutorado em Ciências Econômicas. Professora de economia do Departamento de Turismo da UERJ. Endereço profissional: Avenida Lúcio Meira, 233, sala 41. Várzea. Teresópolis-RJ. CEP: 25953-002. E-mail: cmcavalcante@gmail.com

² Sugere-se a tradução de *business groups* como grupo empresarial.

³ Sugere-se a tradução de *meso level* como nível intermediário, ou eventualmente nível meso.

⁴ Hodgson (2001) e Rutherford (2001) destacam a disputa entre o método indutivo da Escola Histórica Alemã e o método dedutivo da Escola Austríaca. Aparentemente essa batalha dos métodos encontrou uma trégua na proposta conciliadora de Neville Keynes, em que diferentes métodos serão apropriados ou não de acordo com o objeto que se pretende investigar (Neville Keynes, 1955, p.6). No entanto, Lawson (1997) desenvolve um argumento, fundamentado em um amplo debate em filosofia da ciência, sugerindo que nem o método dedutivo nem o indutivo são capazes de proporcionar uma objetividade científica, a alternativa seria o método retrodutivo.

⁵ Uma das críticas de Veblen, por exemplo, direcionava-se ao hedonismo, ou a idéia do agente econômico como um “*lightning calculator*”, atribuído a Jevons e à escola austríaca (Rutherford, 1994, p.9-10). A tradição neoclássica da época tem suas origens na revolução marginalista promovida por Jevons, Menger, Walras e Marshall. Ver Deane (1978, p.130-131).

⁶ Dos novos institucionalistas foram contemplados com o Prêmio Nobel de Economia Coase, em 1991, e North, em 1993, e Williamson, em 2009. Williamson dividiu o prêmio com Elinor Ostrom, primeira mulher a ganhar o Nobel de Economia desde sua criação, em 1968. Elinor Ostrom também produz trabalhos no campo da economia institucional.

⁷ Essa proposta é amplamente desenvolvida em North (1991, 1992, 1993a, 1993b, 1997, 2005).

⁸ Sugere-se a tradução de *embeddedness* como enraizamento social.

⁹ No entanto, Raud-Mattedi (2005b) assinala que Granovetter faz algumas críticas à nova economia institucional, acusando-a de uma concepção funcionalista das instituições.

¹⁰ Em outro artigo, Coase (1960) trata do problema das atividades que produzem efeitos nocivos a outros indivíduos, sugerindo que tal problema pode ser resolvido através das livres negociações no mercado (mecanismo de preços), no interior da firma (empresário) ou ainda por intermédio da ação do governo. Naturalmente, o melhor mecanismo será aquele capaz de fornecer o maior produto com o menor custo, em que a escolha desse mecanismo somente pode ser feita com base na observação de cada situação concreta (Coase, 1960, p.10).

¹¹ Em artigo de 1973, o autor sugere que a análise das redes inter-pessoais seria uma possível ponte entre as dimensões micro e macro (Granovetter, 1973, p.1360). Já em artigo de 1985, o autor entende que as teorias que descrevem o agente como sobre-socializado ou como sub-socializado levam à mesma concepção de indivíduo atomizado, sustentando que uma ligação entre os níveis micro e macro somente pode ser realizada através da compreensão do caráter enraizado das ações econômicas em relações sociais (Granovetter, 1985, p.506-507).

¹² O conceito de racionalidade limitada, ou *bounded rationality*, foi desenvolvido por Herbert Simon. “O termo ‘racionalidade limitada’ é usado para designar escolha racional que leva em consideração as limitações cognitivas do agente que toma decisões – limitações tanto do conhecimento quanto da capacidade computacional” (Simon, s.d., p.15).

¹³ Fligstein (1996) fornece uma interessante análise de como as relações políticas permeiam o funcionamento do mercado, considerando como a influência dos atores sociais no Estado pode direcionar as políticas governamentais de acordo com seus interesses, moldando as características das firmas participantes do mercado.

¹⁴ Importante notar que, no modelo teórico de Granovetter, esses incentivos e mecanismos coativos tanto podem ser econômicos quanto sociais.

REFERÊNCIAS

COASE, Ronald. The Nature of The Firm. *Economica*, November 1937, pp. 386-495. Disponível em: http://people.bu.edu/vaguirre/courses/bu332/nature_firm.pdf (acesso em: 01.08.2005).

_____. The Problem of Social Cost. *Journal of Law and Economics*, 3(1), p.1-

44, 1960. Disponível em: <http://www.sfu.ca/~allen/CoaseJLE1960.pdf> (acesso em: 01.08.2005).

_____. The institutional structure of production. Nobel Lecture, 1991. Disponível em: <http://nobelprize.org/economics/laureates/1991/coase-lecture.html> (acesso em: 01.08.2005).

_____. The New Institutional Economics. *The American Economic Review*, vol.88, n.2, mai., p.72-74, 1998.

DEANE, Phyllis. *A evolução das idéias econômicas*. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1978.

FLIGSTEIN, Neil. Markets as Politics: a political-cultural approach to market institutions. *American Sociological Review*, vol.61, n.4, ago., p.656-673, 1996.

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

_____. Economic Action and Social Structure: the problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, vol.91, n.3, nov., p.481-510, 1985.

_____. Business Groups. In: SMELSER, Neil; SWEDBERG, Richard. (eds.) *The Handbook of Economic Sociology*. New York: Princeton University Press, 1994.

GRANOVETTER, Mark; SWEDBERG, Richard. (eds) Introduction. In: _____; _____. (eds) *The Sociology of Economic Life*. Colorado: Westview Press, 1992.

HODGSON, Geoffrey. The Return of Institutional Economics. In: SMELSER, Neil; SWEDBERG, Richard. (eds.) *The Handbook of Economic Sociology*. New York: Princeton University Press, 1994.

_____. A evolução das instituições: uma agenda para pesquisa teórica futura. *Revista Econômica*, v.3, n.1, p.97-125, junho, 2001a.

LAWSON, Tony. *Economics and Reality*. London: Routledge, 1997. 364 p.

NEVILLE KEYNES, J. *The scope and method of political economy*, New York: Kelley & Millman, Inc., 1955.

NORTH, Douglass. Institutions. *The Journal of Economic Perspectives (1986-1998)*, vol.5, n.1, 1991.

_____. Institutions and Economic Theory. *American Economist*, vol.36, n.1, 1992.

_____. Economic Performance Through Time. Nobel Lecture, 1993a. Disponível em: <http://nobelprize.org/economics/laureates/1993/north-lecture.html> (acesso em: 25.07.2005).

_____. The New Institutional Economics and Development, 1993b. Disponível em: <http://econwpa.wustl.edu:8089/eps/eh/papers/9309/9309002.pdf> (acesso em: 01.08.2005).

_____. Understanding Economic Change. In: NELSON, Joan; TILLY, Charles; WALKER, Lee (eds.) *Transforming Post-Communist Political Economies*. Washington D.C.: National Academy Press, 1997. pp. 13-18. Disponível em: <http://www.nap.edu/html/transform/sec-1.htm> (acesso em: 01.08.2005).

_____. Institutions and the Process of Economic Change. *Management International Montréal*, vol.9, n.3, 2005.

RAUD-MATTEDI, Cécile. A construção social do mercado em Durkheim e Weber: análise do papel das instituições na sociologia econômica clássica. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, vol.20, n.57, fev., p.127-208, 2005a. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/rbcsoc/v20n57/a08v2057.pdf>> Acesso em: 27 nov. 2005.

_____. Análise crítica da Sociologia Econômica de Mark Granovetter: os limites de uma leitura do mercado em termos de redes e imbricação. *Política e Sociedade*, v.6, p.59-82, 2005b.

RUTHERFORD, Malcolm. *Institutions in economics: the old and the new institutionalism* (Historical perspectives on modern economics). Cambridge: Cambridge University Press, 1994. 225 p.

_____. Institutional Economics: then and now. *Journal of Economic Perspectives*, 15(3), p.173-194, 2001.

SMELSER, Neil; SWEDBERG, Richard. The Sociological Perspective on the Economy. In: _____; _____. (eds.) *The Handbook of Economic Sociology*. New York: Princeton University Press, 1994.

SIMON, Herbert. *Bounded Rationality*. s.d. (Mimeo)

VEBLEN, Thorstein. Why is Economics not an Evolutionary Science. *The Quarterly Journal of Economics*, vol.12, 1898. Disponível em: <<http://prof.mt.tama.hosei.ac.jp/~hhirano/academia/econom.htm>> Acesso em: 20 jul. 2005.