



**A CONTRIBUIÇÃO DA TEORIA DA REDE SOCIAL, DE MARK GRANOVETTER, PARA A COMPREENSÃO DO FUNCIONAMENTO DOS MERCADOS E DA ATUAÇÃO DAS EMPRESAS**

Cassiano Ricardo Martines Bovo<sup>1</sup>

**RESUMO**

Este artigo aborda a teoria dos laços fracos, de Mark Granovetter, professor da Universidade de Stanford (São Francisco, EUA), um dos expoentes da Nova Sociologia Econômica, que busca contribuir em relação aos estudos que envolvem as chamadas redes sociais, que são largamente utilizadas para explicar uma série de processos e fenômenos relacionados à interação social, assim como as relações que envolvem organizações. Dessa forma, apresentaremos a Sociologia Econômica, sua relação com as redes sociais, a contribuição de Mark Granovetter, a sua crítica em relação à explicação da teoria econômica convencional sobre o funcionamento dos mercados e à escola neo-institucionalista. Por fim, abordaremos a atuação das organizações à luz da teoria em pauta, bem como sua contribuição à gestão dos negócios.

**Palavras chave:** *Redes sociais, imersão, laços fracos, laços fortes, Granovetter, embeddedness*

**ABSTRACT**

*The objective of this article is show the theory of the weak ties, of the Mark Granovetter, teacher of the University of Stanford (San Francisco, EUA.), one of the principals authors of the new economic sociology, that main to contribute in relation the studies that involve the networks, that are large used to explain a various process and phenomenon related to social relation, as well as the relations between the organizations. Thus we shows the new economic sociology, your relation with the networks, the contributive of the Mark Granovetter, your criticism in relation the explanation of economic theory conventional about the functioning of the markets and the new institutional boarding. Finally, we board the actuation of the organizations making use of the theory in approach as you're contributive to administration of the business.*

**Keywords:** *Network, embeddedness, weak ties, weak strongs, Granovetter.*

<sup>1</sup> Cassiano Ricardo Martines Bovo é doutor em Ciências Sociais pela PUC-SP e mestre em Economia pela PUC-SP.

## CONSIDERAÇÕES INICIAIS

(...) os observadores que presumem que as empresas são de fato estruturadas pelo organograma oficial não passam de bebês perdidos na floresta da sociologia (GRANOVETTER, 2007, p. 27).

Mark Granovetter é professor de Sociologia da Universidade de Stanford (San Francisco, EUA), desde 2002, tendo lecionado anteriormente na Universidade de New York e Johns Hopkins, dentre outras. Trata-se de um expoente da Nova Sociologia Econômica, com vasta produção sobre as redes sociais (*social networks*).

A abordagem das redes sociais vem sendo muito utilizada para explicar vários processos e fenômenos das mais variadas áreas da sociedade, inclusive os administrativos e econômicos. A contribuição do autor em pauta está na possibilidade de um novo olhar sobre as redes sociais por meio da sua *teoria dos laços fracos*, que possui importantes implicações sobre as explicações a respeito do funcionamento dos mercados e das relações, muitas vezes complexas, que se estabelecem entre as organizações (que englobam as empresas, evidentemente).

Nosso objetivo neste artigo é abordar sucintamente a teoria dos laços fracos de Mark Granovetter, na perspectiva da Sociologia Econômica, de modo a contribuir para ampliação do escopo de análise de profissionais da área da gestão das organizações, assim como da Economia, dentre outras, além de estimular o debate acadêmico, o que pode interessar a docentes e pesquisadores. Não se trata, neste espaço, de realizar voos teóricos e uso de técnica sofisticada, mas sim, de uma abordagem descritiva, como um roteiro para quem pretende adentrar num assunto promissor, como um convite a novos estudiosos e pesquisadores, e possibilidade de reflexão para aqueles que dominam o assunto.

Assim sendo, este artigo está dividido em quatro partes além desta introdução. Na primeira parte abordaremos a Sociologia Econômica, no sentido de caracterizá-la e mostrar seu “renascimento” recente. Na segunda realizaremos um recorte, inserindo, no vasto campo dessa área do conhecimento, as redes sociais, caracterizando-as e, principalmente, apontando a contribuição de Mark Granovetter, por meio da teoria dos laços fracos. Na terceira mostraremos como o autor em pauta utiliza sua teoria para a compreensão do funcionamento dos mercados e as relações entre as organizações, além de outros campos. Por fim, nas considerações finais refletiremos a respeito das possibilidades de estudos e pesquisas envolvendo as organizações, além da importância do assunto para o desempenho dos profissionais da área de gestão das organizações, assim como para o desenvolvimento destas.

## A SOCIOLOGIA ECONÔMICA: UMA APRESENTAÇÃO

O todo é diferente das partes que o compõem, e as leis que governam o todo não podem ser compreendidas a partir de análise dos seus elementos isolados.

(MARTELETO e SILVA, 2004, p. 42, ao abordarem a contribuição intelectual de Norbert Elias).

Os processos econômicos sempre estiveram presentes de maneira intensa nas obras dos clássicos da Sociologia. Por exemplo, o livro mais famoso de Karl Marx chama-se *O Capital*, em que o autor abordou com profundidade as leis de funcionamento, movimento e desenvolvimento do capitalismo, ao buscar comprovar a exploração dos trabalhadores por meio da teoria da mais-valia, que tem como centro a produção e a distribuição do valor no processo de trabalho. Em *A Ética Protestante e o Espírito do Capitalismo*, Max Weber abordou as relações existentes entre a ação de integrantes de algumas seitas protestantes e o desenvolvimento do capitalismo, além de sua obra de fôlego *Economia e Sociedade*<sup>2</sup>. Émile Durkheim, por sua vez, ao tratar algumas categorias e conceitos fundamentais da Sociologia (tais como os fatos sociais, a coesão social, o suicídio, a anomia etc.), deu ênfase à dimensão econômica, uma vez que o autor estava presenciando grandes mudanças na área. Vilfredo Pareto produziu obras importantes para a ciência econômica e para a Sociologia (por exemplo, *Manual de Economia Política* e *Tratado de Sociologia Geral*). Outro autor que se destacou foi George Simmel, que publicou *A Filosofia do Dinheiro*. O fato é que o economista e o sociólogo estão misturados nesses autores fundadores (WILKINSON, 2002).

Se os clássicos da Sociologia estabeleceram íntima conexão com a Economia, o mesmo não se pode afirmar em relação à maioria dos clássicos da Economia, no sentido de realizarem a conexão com os conteúdos básicos da Sociologia, com honrosas exceções, conforme abordaremos adiante. A teoria neoclássica, que se tornou hegemônica no meio acadêmico e intelectual, enveredou por um caminho fundamentado na chamada racionalidade econômica, que considera o indivíduo (chamado *de homo economicus*) de forma autônoma em relação à estrutura social<sup>3</sup>, perseguindo a maximização da utilidade no consumo e do lucro em relação à empresa (teoria das escolhas racionais e da utilidade marginal), guiado pelo sistema de preços.

Já economistas de outras correntes, como Joseph Schumpeter (*História da Análise Econômica e Teoria do Desenvolvimento Econômico*), Thorstein Veblen (*A Teoria da Classe Ociosa* e *A Teoria da Empresa Industrial*), John Kenneth Galbraith (*O Novo Estado Industrial* e *A Sociedade Afluente*) realizaram interessante integração entre Sociologia e Economia. Mesmo John Maynard Keynes, base da abordagem macroeconômica, buscou componentes até então pouco utilizados na análise econômica, como a incerteza, influências psicológicas e institucionais, dentre outros<sup>4</sup>. Menção especial deve ser feita a Karl Polanyi, autor do clássico *A Grande Transformação*,

<sup>2</sup> Para muitos esse livro é a pedra fundamental da Sociologia Econômica.

<sup>3</sup> Lembremos que, de qualquer forma, Alfred Marshall, um dos principais autores do neoclássico, iniciou um caminho que será bastante valorizado posteriormente: a análise dos grupos de indústrias.

<sup>4</sup> A própria análise macroeconômica da *Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda*, foi “enquadrada” no programa neoclássico, por meio da modelização e matematização levada a cabo por John Hicks e Gary Hansen, denominada de síntese neoclássica.

considerado por muitos autores como o precursor da chamada Nova Sociologia Econômica e um referencial para os seus pesquisadores. Esses economistas se inserem no grupo dos questionadores do alcance da abordagem neoclássica e também perceberam a importância da cultura, dos valores, normas sociais, da Psicologia, Política, História etc. para explicar o funcionamento dos mercados e a ação dos atores econômicos, porém, ficaram marginalizados dentro do *mainstream* econômico, sem contar todo o ramo dos economistas marxistas, inclusive Michal Kalecki.

A ideia da Sociologia Econômica como programa de pesquisa justamente está em realizar uma integração entre a Sociologia e a Economia, e são várias as maneiras de realizá-la, como mostra a profusão de estudos, nesse sentido, que vem sendo realizada<sup>5</sup>.

Até meados do século XX inexistia um programa institucionalizado de Sociologia Econômica e, obviamente, os pioneiros mencionados eram vistos como sociólogos ou economistas e não como sociólogos econômicos e durante quase todo o século XX as discussões pouco avançaram, com um ressurgimento nas suas últimas décadas, quando a Sociologia Econômica começa a se constituir como programa de pesquisa, por meio de um enriquecimento intelectual e temático e produção crescente em várias frentes (inclusive em termos de pós-graduação, como atesta Swedberg, 2004).

Em 1985, Mark Granovetter escreveu um artigo intitulado *Economic Action and Social Structure: the problem of embeddedness*<sup>6</sup>, considerado um marco nesse processo de enriquecimento, que passou a ser chamado de Nova Sociologia Econômica, embora o autor, já na década de 70, tenha produzido textos nessa direção. A palavra *embeddedness* significa, literalmente, *enraizamento* (termo bastante sugestivo para a proposta da Nova Sociologia Econômica e que tem origem em Karl Polanyi), quando o artigo em questão foi publicado no Brasil (GRANOVETTER, 2007), a palavra foi traduzida como *imersão*, no sentido de que os processos econômicos estão imersos (ou enraizados) na estrutura social. Em suma, significa que a ação econômica não ocorre apenas em função dos cálculos e interesses (a dita racionalidade econômica) do *homo economicus* e, sim, também, em função de outros processos (sociais), dado que essa a ação está imersa na

---

<sup>5</sup> A sociologia econômica pode ser definida de modo conciso como a aplicação de ideias, conceitos e métodos sociológicos aos fenômenos econômicos – mercados, empresas, lojas, sindicatos, e assim por diante. Apoiando-se no enfoque de Max Weber, a sociologia econômica estuda tanto o setor econômico na sociedade (“fenômenos econômicos”) como a maneira pela qual esses fenômenos influenciam o resto da sociedade (“fenômenos economicamente condicionados”) e o modo pelo qual o restante da sociedade os influencia (“fenômenos economicamente relevantes”) (cf. Weber, 1949). A economia pode, por exemplo, influenciar a arte ou a religião; e vice-versa, a arte e a religião podem influenciar a economia. Outro modo de expressar o problema seria dizer que todos os fenômenos econômicos são sociais por sua natureza: estão enraizados no conjunto ou em parte da estrutura social (SWEDBERG, 2004, p.1) (aspas no original)

<sup>6</sup> Outro texto muito importante nessa direção é Granovetter (1992).

estrutura social<sup>7</sup>, num reforço daquilo que alguns autores aqui mencionados vinham apontando há mais de um século<sup>8</sup>.

O mote da tese do autor no artigo em questão é a crítica ao livro, publicado em 1975, intitulado *Markets and Hierarchies*, de autoria do proeminente economista da Escola Neo-institucionalista, Oliver Williamson (1975). Este defende a tese de que as relações entre os atores (referindo-se principalmente às organizações) nos processos econômicos exigem a necessidade de poder centralizado e hierarquizado para evitar conflitos, desconfiança, má-fé e oportunismo (GRANOVETTER, 2007)<sup>9</sup>. Esse argumento foi chamado por Granovetter de *hobbesiano*, em alusão à tese de Thomas Hobbes (*O Leviatã*) de que só um Estado forte e autoritário pode tirar o homem de uma situação (o estado natural) em que os homens não conseguem se organizar de forma civilizada.

Granovetter (2007) argumenta, contrapondo-se à Williamson, que há várias evidências de que processos associativos, como cooperação, relações de confiança, trabalho conjunto etc. ocorrem (inclusive, em função das redes sociais, como veremos adiante) sem necessidade desse poder superior hierarquizado. A crítica de Granovetter aponta no sentido de que a concepção de Williamson suprime a importância dos laços sociais como possibilitadores desses processos construtivos, independentemente da necessidade de um ator superior controlador. A forma de organização de um mercado, por exemplo, pode ocorrer baseado na confiança e sem perda de eficiência dos atores envolvidos. Um dos exemplos utilizados por Granovetter é o da construção civil nos EUA.

O argumento do autor em questão contra a tese de Williamson, na perspectiva da imersão, intenta colocar em cena, e valorizar, as interações entre os atores econômicos, que, junto às instituições, explicam os processos econômicos e sociais, o que abre outras perspectivas e considera influências e variáveis não abarcadas pela análise econômica convencional e que se enquadram na estrutura social ou *sistemas mais abrangentes de relações sociais*<sup>10</sup>.

<sup>7</sup> Minha abordagem da sociologia econômica apoia-se em duas proposições sociológicas fundamentais: em primeiro lugar, a ação é sempre localmente socializada e não pode ser explicada fazendo-se referência, apenas, aos motivos individuais que possam tê-la ensejado; em segundo lugar, as instituições não brotam automaticamente, tomando uma forma incontornável; elas são construídas socialmente (GRANOVETTER como citado em Steiner, 2006, pp. 27-28).

<sup>8</sup> Cumpre destacar que, apesar do ressurgimento da Sociologia Econômica ter ocorrido na década de 70 do século XX, alguns autores já vinham apontando nessa direção, como, por exemplo, Karl Polanyi (conforme mencionado), Talcott Parsons, Neil Smelser, Harrison C. White, Norbert Elias, dentre outros.

<sup>9</sup> Estamos utilizando o termo atores, recorrente neste artigo, no seu sentido usual dentro da perspectiva do individualismo metodológico, significando aqueles que agem socialmente, pessoas, organizações, grupos etc.

<sup>10</sup> Abre-se, assim, uma porta para a análise das influências da estrutura social sobre o comportamento do mercado. Entretanto, Williamson lida com esses exemplos como exceções e deixa de avaliar o quanto as relações entre as partes descritas por ele estão, por sua vez, imersas em sistemas mais abrangentes de relações sociais. (Granovetter, p.18). Segundo Williamson o poder centralizado e hierarquizado não se

Granovetter e o programa da Nova Sociologia Econômica não ficam apenas na crítica ao Neo-Institucionalismo e focam suas atenções principalmente para as limitações da escola neoclássica (e como decorrência, toda abordagem da economia convencional, expressa, por exemplo, em manuais de micro e macroeconomia). A perspectiva da imersão busca mostrar que as explicações sobre o funcionamento e a organização dos mercados, assim como as ações dos atores econômicos devem ir além das escolhas racionais baseadas na utilidade marginal, custo-benefício (custo marginal e receita marginal), equilíbrio, maximização etc., que Granovetter (2007) chama de modelos atomizados, pois tratam os atores envolvidos de forma independente e autônoma em relação à estrutura social<sup>11</sup>.

Portanto, a Nova Sociologia Econômica vem se juntar às anteriores críticas realizadas por alguns grandes autores, como Veblen, Keynes, Polanyi etc., e aponta para a necessidade de inclusão das variáveis da estrutura social para explicar o funcionamento dos mercados, o que, numa concepção amplificada, deve considerar a cultura, as normas, os valores, as instituições, a História, enfim, os processos de interação social de forma ampla, embora muitas fossem as dificuldades de abarcar essas variáveis nas análises do programa<sup>12</sup>. Assim, uma pergunta que decorre desse programa é a seguinte: até que ponto as ferramentas típicas da teoria econômica convencional explicam adequadamente o funcionamento dos mercados e a interação entre os atores no mesmo? Vários exemplos (extraídos da obra de Granovetter e de vários outros atores, conforme evidenciaremos na abordagem das redes) demonstram a limitação dessa abordagem, uma vez que os participantes do mercado (demandantes e ofertantes) estão imersos numa estrutura social que também afeta as suas ações, além dos motivos individuais.

Granovetter (2007) deixa claro que não se trata de substituir a explicação baseada na racionalidade econômica, pelos processos sociais, decorrentes da Sociologia, mas, sim, uma ideia de integração entre as duas, de modo a preencher as lacunas da análise econômica por meio do auxílio da Sociologia.

---

refere apenas a empresas, mas pode ser, inclusive, o sistema de justiça, que se recorre em situações de conflito. Granovetter (2007) aponta que muitos conflitos são resolvidos por meio de negociações e acordos entre os atores envolvidos, sem necessidade de se recorrer ao sistema de justiça.

<sup>11</sup> *O ponto de vista proposto neste artigo requer que as futuras investigações sobre a questão dos mercados e hierarquias dediquem uma cuidadosa e sistemática atenção aos reais padrões de relações pessoais pelos quais as transações econômicas são conduzidas.* (Granovetter, 2007, p. 28).

<sup>12</sup> (...) *o foco da Sociologia Econômica não está na curva da oferta e da demanda e na consideração do preço como única fonte de informação em um mercado, tal como na Economia, nem somente no arcabouço legal que sustenta as transações no mercado, como é avaliado pelo Direito Econômico.* (Granovetter como citado em Fontella, 2009, p. 10).

No período recente tem crescido consideravelmente os estudos no âmbito da Nova Sociologia Econômica, nesse sentido Swedberg (2004) afirma que a tendência tem sido economistas darem mais atenção aos processos da Sociologia e os sociólogos aos processos da Economia.

## GRANOVETTER E AS REDES SOCIAIS

A “rede social” pode ser definida como um conjunto de nós ou atores (pessoas ou organizações) ligados por relações sociais ou laços de um tipo especificado. (traduzido do original, CASTILLA; HWANG; GRANOVETTER; GRANOVETTER, 2000, p. 219).

Enraizada na tese da imersão está a produção de Granovetter a respeito das redes sociais, na perspectiva de explicar uma série de fenômenos sociais, assim como cobrir as lacunas anteriormente mencionadas em relação à análise econômica convencional no que diz respeito ao funcionamento dos mercados e às relações entre atores econômicos<sup>13</sup>. A ideia é que a ação do ator é influenciada pela estrutura das redes sociais que participa na conjunção com os seus interesses pessoais (RAUD-MATTEDI, 2005). Procuraremos, a seguir, mostrar a contribuição do autor em pauta em relação ao assunto.

Granovetter inicia sua abordagem das redes sociais por meio do artigo *The Strength of Weak Ties* (A força dos laços fracos) (GRANOVETTER, 1973), que se adiciona a outro intitulado *The Strength of Weak Ties: a network theory revisited* (A força dos laços fracos: a teoria da rede revisitada) (GRANOVETTER, 1983).

Uma rede social significa um conjunto de atores que desenvolvem algum tipo de vínculo (chamado de laço), ao estabelecerem relações entre si. Trata-se de contatos com algum grau de regularidade (frequência), similaridade e especificidade (GRANOVETTER, 1973; STEINER, 2006; CARVALHO, 2002; RAUD-MATTEDI, 2005; SWEDBERG, 2004). Podemos dizer que a rede mostra a estrutura dessas relações (GRANOVETTER, 2007).

No que diz respeito às redes sociais que envolvem relações interpessoais, o tempo de conhecimento (soma de tempo dedicado à pessoa com a qual se estabelece o vínculo), o investimento emocional, a confidencialidade mútua, a reciprocidade e a similaridade são critérios importantes (GRANOVETTER, 1973; GRANOVETTER, 1983) para definir a natureza desses laços, que podem ser fortes ou fracos<sup>14</sup>. O fato é que nem sempre é fácil determinar a natureza do laço, mas, de modo geral, os laços fortes se caracterizam por maior intensidade em relação aos

<sup>13</sup> Swedberg (2004, p. 17) explicita de que maneira as redes podem se integrar ao processo econômico: (...) *as ações econômicas não acompanham os caminhos concisos e diretos da maximização, tal como reivindicam os economistas: acompanham muito mais os caminhos consideravelmente mais complexos das redes existentes.*

<sup>14</sup> *A presença de uma escala na intensidade e qualidade destes laços define se tais laços são fortes, fracos ou inexistentes* (CARVALHO, 2002, p. 190).

critérios elencados, como é o caso das amizades, relações familiares e pequenos círculos. Granovetter (1973) chama os grupos baseados em laços fortes, de ego, ou auto centradas.

Já os laços fracos se caracterizam por baixa intensidade em relação aos critérios mencionados, como conhecidos, colegas, o amigo do amigo etc. Para ilustrar esse ponto, Granovetter (1973) exemplifica por meio de um suposto grupo formado por três indivíduos, A, B e C, sendo que se A e B são amigos (laços fortes) e B e C também são amigos (laços fortes), mesmo que A e C não sejam amigos, por meio de B eles podem desenvolver um laço, no caso, fraco.

De acordo com Granovetter (1973), outros grupos, com os seus laços fortes e fracos entre seus componentes, podem ser conectados, estabelecendo-se pontes, que são fundamentais para expandir a rede que passa a abarcar mais grupos, dependendo fundamentalmente dos laços fracos para esse processo, e esse é um aspecto crucial na tese do autor, como abordaremos adiante.

Ao conectar as redes sociais à imersão e à crítica à tese de Williamson, Granovetter (1973; 1983) afirma que a rede pode inibir comportamentos oportunistas, a má fé, a desconfiança (a própria difusão dos acontecimentos na rede acaba exercendo uma pressão sobre seus componentes, inclusive por meio da vergonha), ou não (pode ser uma questão de grau, pois é difícil imaginar que numa rede não haja algum nível de oportunismo, desconfiança, conflitos etc.), e pode levar a comportamentos cooperativos e/ou baseados na confiança. A argumentação é que a própria rede faz com que a ação de má-fé, por exemplo, tenha um limite, pela pressão dos atores da rede, o que conta muito os seus interesses integrados à estrutura da rede<sup>15</sup>. Considere-se que, em geral, não é interessante para seus membros que a rede se desintegre. Essa é uma questão controversa; Raud-Mattedi (2005), por exemplo, questiona a eficácia dessa pressão para a rede funcionar sem os problemas mencionados e aponta as normas jurídicas e morais, independentemente da estrutura da rede, para inibir esses comportamentos, como os oportunistas, por exemplo. A análise ampliada das redes sociais considera, também, a posição do ator na rede, assim como seu status (PODOLNY, 1992).

Cruciais para o desenvolvimento dos membros nas redes sociais, no modelo de Granovetter, são as *informações*, basicamente porque elas possibilitam novas *oportunidades*, o que pode levar ao desenvolvimento, sob vários planos, de seus membros. A qualidade e a velocidade das informações são importantes para caracterizar a rede.

Então, qual a contribuição de Granovetter em relação à abordagem das redes sociais? Aparentemente os laços fundamentais para os membros das redes sociais são os fortes (que impressionam pela intensidade da relação e dão uma ideia de consistência e continuidade). A tese

---

<sup>15</sup> Swedberg (2004) propõe que o programa da Sociologia Econômica deveria focar mais os interesses dos atores para se entender melhor o funcionamento das redes.



de Granovetter (1973; 1983) aponta para a direção contrária: os laços fracos é que são fundamentais. O argumento do autor é que se as redes sociais fossem apenas centradas no ego, isto é, nos laços fortes, as informações se manteriam restritas em pequenos círculos, e não se difundiriam, o que limitaria as oportunidades e o desenvolvimento de seus membros, vale dizer, novas informações não chegariam. As pontes que se estabelecem entre grupos, basicamente por meio dos laços fracos, expandem a rede e possibilitam a reciclagem das informações. Aqueles com quem temos laços fracos se movem em mais e diferentes círculos do que o nosso (GRANOVETTER, 1973; 1983)<sup>16</sup>. Outro desdobramento é que se houvessem apenas laços fortes teríamos uma coleção de pequenos grupos isolados com grandes chances de fragmentação social (GRANOVETTER, 1983).

Granovetter (1973) enfatiza que seu objetivo é ampliar a abordagem micro das redes sociais (pequenos grupos) para a abordagem macro, numa perspectiva estruturalista, isto é, a estrutura das redes explica muito das ações dos atores, além da motivação e racionalidade, como observamos anteriormente. Além disso, como reconhece o autor (CASTILLA, HWANG, GRANOVETTER, & GRANOVETTER, 2000; RAUD-MATTEDI, 2005), o desafio está em integrar à abordagem em questão, a cultura, relações de poder (tidas como verticais, na abordagem das redes sociais), a História, dentre outros, e coerentemente com a ideia da imersão.

## DESDOBRAMENTOS E APLICAÇÕES DA TEORIA DAS REDES SOCIAIS DE GRANOVETTER

(...) uma considerável proporção de indivíduos encontra seu emprego por meio de contatos pessoais. (STEINER, 2006, p. 67).

Em muitos trabalhos de Granovetter sobre as redes sociais, o autor se debruça a respeito do funcionamento dos mercados e, em especial, o mercado de trabalho (neste caso, com farta produção a respeito). O livro *Getting a Job: a study of contacts and careers* (GRANOVETTER, 1974) é fruto de sua tese de doutorado, com algumas conclusões muito importantes para comprovar a teoria dos laços fracos, assim como a proposta de questionar a abordagem dos mercados realizada pela economia convencional. Na pesquisa em foco o autor entrevistou 282 trabalhadores *blue collar* (de linha de produção), da cidade de Boston. Vejamos alguns resultados do estudo: a) parcela considerável dos trabalhadores (30%) não procurou pelo emprego que atualmente tem e essa parcela aumenta quanto maior o nível salarial; b) 35% dos trabalhadores obtiveram o emprego em função da criação de cargos que nem existiam; c) 56% dos

<sup>16</sup> (...) those to whom we are workly tied are more likely to move in circles different from our own a will thus has access to information different from that which we receive (GRANOVETTER, 1973, p. 1371).

trabalhadores encontraram seus empregos por meio de contatos pessoais. Isso foi confirmado por outras pesquisas, por exemplo, Forsé (como citado em STEINER, 2006; WILKINSON, 2002)<sup>17</sup>.

Esses resultados são muito significativos, pois comprovam que, ao menos no mercado de trabalho, a demanda e a oferta dos modelos convencionais dos manuais explicam apenas uma parte de seu funcionamento, uma vez que muitos trabalhadores obtiveram seus empregos em função de contatos e influências pessoais e, além disso, muitas funções não estavam efetivamente sendo ofertadas<sup>18</sup>.

No caso dos trabalhadores que obtiveram o atual emprego em função dos contatos pessoais, Granovetter mediu a intensidade dos laços com esses contatos utilizando como critério a quantidade de vezes que o empregado viu a pessoa que lhe informou ou conseguiu o seu atual emprego. No caso de duas vezes por semana, considerou como *frequente*; mais que uma vez num ano e menos que duas vezes por semana, *ocasional*; uma vez ao ano ou menos, *raro*. Os resultados encontrados foram: contato frequente, 16,7%; ocasional, 55,6%; raro, 27,8% (GRANOVETTER, 1973, p. 1371). Como decorrência, o autor concluiu o quão importantes são os laços fracos (demonstrando sua força), para comprovar sua tese, uma vez que apenas 16,7% dos entrevistados têm contato frequente com a pessoa que lhe passou a informação, de modo que as pessoas marginalmente incluídas na sua rede de contatos foram determinantes, muitas vezes, pessoas que vê esporadicamente ou nunca mais viu<sup>19</sup>. Dessa forma, os laços fracos contribuíram significativamente para o desenvolvimento profissional desses trabalhadores. Outra conclusão decorrente dessa pesquisa é a de que esses resultados atestam a força/importância da estrutura social (no caso, a estrutura das redes sociais), de modo que não é apenas a motivação que explica as ações sociais (GRANOVETTER, 1973; 1974; 1983).

Assim, pode-se questionar: nesses casos, como fica a ideia de uma oferta de trabalho convencional, se muitos empregos não foram ofertados, mas criados quando da apresentação do candidato? E no caso da demanda, se muitos trabalhadores não buscaram emprego, mas foram avisados, e trocaram de emprego? Como fica o sistema de preços (salários, no caso), como fruto da demanda e da oferta, nessas situações?

<sup>17</sup> Segundo Steiner (2006, p. 66), Forsé (...) avalia em 35,6% a parcela dos empregos encontrados por meio de redes sociais (...), envolvendo uma amostra de 9.732 pessoas na França.

<sup>18</sup> (...) o mercado de trabalho, no sentido habitual da teoria econômica, explica apenas uma parte limitada do processo pelo qual os indivíduos encontram o emprego que ocupam, ao passo que uma forte proporção deles utiliza relações sociais para isso. Ao invés de a informação ser veiculada pelos indicadores monetários, ela é transmitida como "subproduto" das relações sociais. (RAUD-MATTEDI, 2005, p. 66) (aspas no original).

<sup>19</sup> As seguintes colocações são elucidativas nesse sentido: *It is remarkable that people receive crucial information from individuals whose very existence they have forgotten* (GRANOVETTER, 1973, p. 1372). *From them individual's point of view, them, weak ties are an important resource in making possible mobility opportunity.* (op. cit, p. 1373); (...) *weak ties, often denounced as generative of alienation (Whirth 1938) are here seen as indispensable to individuals' opportunities and to their integration into communities (...)* (op.cit. p. 1378).

Outra discussão que tem se desdobrado é que não apenas o capital humano (entendido de forma convencional, isto é, o estoque de conhecimento e qualificação adquiridos pelo indivíduo), como afirma a teoria econômica convencional, mas também o capital social (entendido neste caso específico como o aproveitamento dos contatos das redes nas quais o indivíduo está inserido) é determinante para guiar os participantes do mercado de trabalho (MARTELETO e SILVA, 2004; STEINER, 2006).

Ainda em relação ao mercado de trabalho, Granovetter (2007) aponta para um aspecto interessante; as redes que se estabelecem entre as organizações (e, simultaneamente, entre os profissionais das mesmas) fazem com que os departamentos de recursos humanos troquem informações a respeito dos funcionários, no que diz respeito às contratações, o que implica um caráter cartelizado e concentrado do mercado, pelo lado da demanda.

Se até agora focamos as relações entre as pessoas, isto é, as redes interpessoais, Granovetter se debruça também sobre as redes que se estabelecem entre as organizações e esse é um passo importante para ampliação da abordagem das redes sociais, e, nesse caso, organizações e indivíduos estão inter-relacionados, isto é, ocorre uma imbricação entre redes de organizações e interpessoais<sup>20</sup>. Esse aspecto geralmente leva à sobreposição de interesses pessoais aos das organizações, de modo que os contatos dentro das redes sociais são importantes, por exemplo, para o surgimento novos negócios, negociações, formação de coalizões etc., assim como para que os profissionais obtenham informações relacionadas aos seus interesses pessoais de desenvolvimento na carreira (GRANOVETTER, 1973).

Em *Economic Institutions as Social Constructions: a framework for analysis* (GRANOVETTER, 1992) o autor reflete a maneira como as organizações se relacionam a partir de redes pessoais, formas de cooperação, assim como sobre as redes que se formam dentro das organizações, isto é, a abordagem das redes sociais serve para abordar as redes sociais no ambiente externo e interno. Em *Business Groups and Social Organization* (GRANOVETTER, 2005), o autor aborda as redes sociais relacionadas ao que ele chama de grupos de negócios (por exemplo, os *kereitsu*, no Japão e os *chaebols*, na Coreia do Sul), isto é, organizações que se unem, mantendo sua independência formal. No texto em pauta se discutem os motivos pelos quais organizações assim se relacionam, suas dimensões, os fatores que afetam a performance do grupo (por exemplo, lucratividade, identidade e inovação, neste caso, ocorrem grande preocupação com sua difusão em função das redes sociais). O *business group* evidencia a limitação do modelo da concorrência

---

<sup>20</sup> Não é apenas nos altos escalões que as empresas estão conectadas por redes de relações pessoais, mas em todos os níveis em que as transações devem ocorrer (GRANOVETTER, 2007, p. 19). A nosso ver é muito significativa a seguinte afirmação: (...) a teoria das redes sociais está no limite entre negócios instrumentais, relações pessoais e laços constitucionais de elite. Esta estabelece forçosamente um equilíbrio entre o paradigma competitivo econômico e o paradigma sociopsicológico, ambos os presentes nas alianças estratégicas (CARVALHO, 2002, p. 195).

perfeita, que trata cada empresa de forma isolada, autônoma, com alto grau de atomização (GRANOVETTER, 2005).

Dentro dessa perspectiva se insere o artigo *The Making of an Industry: electricity in the United States* (GRANOVETTER e MCGUIRE, 1998)<sup>21</sup> sobre o surgimento, consolidação e estruturação do setor de eletricidade nos EUA., no início do século XX. Duas possibilidades se apresentaram: a de Thomas Edison e a do banqueiro J. P. Morgan. A primeira venceu não por questões tecnológicas ou de eficiência, mas, sim, pela atuação do secretário particular de Thomas Edison, Samuel Insull, que utilizou uma rede pessoal, envolvendo distintos atores, isto é, contatos em vários setores da economia (industrial, bancário, político, estatal etc.), facilitando, inclusive, a formação de coalizões. Nesse caso, a rede social foi crucial para a conformação que veio a se configurar no setor (GRANOVETTER, 1994). O estudo mostra que a mobilização de certos atores fazendo pontes (laços fracos) é mais decisivo do que alguém que é forte, mas fica restrito a um pequeno grupo, geralmente com laços fortes (WILKINSON, 2002; RAUD-MATTEDI, 2005).

Granovetter também se debruçou sobre as relações que se estabelecem entre as empresas do chamado Silicon Valley (Vale do Silício, EUA.), por meio de dois textos: Castilla, Hwang, Granovetter and Granovetter (2000) e Ferrary and Granovetter (2009)<sup>22</sup>.

Em Granovetter (2007), ao criticar a abordagem convencional da economia e a neo-institucionalista, o autor aponta, ainda, os seguintes assuntos: as relações entre os executivos das organizações, e os seus encontros em *happy hours* (como no Japão), as redes que se estabelecem em torno dos setores de compras das empresas, os sistemas de subcontratação, a influência das auditorias, os preços de transferência (internos às empresas), a sobrevivência das pequenas empresas em função das redes que se estabelecem etc.

O autor se debruçou sobre os seguintes assuntos: corrupção, desagregação escolar, metodologia, comunidades de imigrantes, dinâmica dos mercados, inovação, rede de restaurantes chineses, segregação residencial, evolução e desenvolvimento social etc.

A quantidade de trabalhos, de autores dos quatro cantos do mundo, que usam as redes sociais para abordar os mais variados assuntos é extensa e vem crescendo consideravelmente. Swedberg (2004) aponta uma característica significativa em relação às redes sociais, que aponta para boas perspectivas: a sua flexibilidade, que facilita o uso dessa abordagem para os mais variados fenômenos da sociedade. Segue algumas áreas com produção significativa no período recente: redes de compras (amigos, conhecidos etc.), compras coletivas, diagnósticos da eficiência das organizações em função dos contatos, crime organizado, corrupção, grupos étnicos e comunidades de imigrantes, desenvolvimento tecnológico, dentre outras.

<sup>21</sup> Posteriormente o autor publicou Granovetter, Yakubovich, and McGuire, 2005.

<sup>22</sup> No Vale do Silício, as redes têm especial importância no movimento do trabalho, a evolução da influência e poder e a produção real da inovação. (CASTILLA; HWANG; GRANOVETTER e GRANOVETTER, 2000, p. 3) (traduzido do original).

No entanto a teoria dos laços fracos de Granovetter tem suas limitações<sup>23</sup>, o tratamento dado às instituições, sua influência e imbricação com as redes é problemática. Ocorre uma mistura de modo que alguns comportamentos atribuídos às redes sociais provavelmente se deva à influência das instituições sobre os atores, de modo que é necessário separar claramente essas instâncias (RAUD-MATTEDI, 2005). O próprio Granovetter (1983; 1992; 2007) reconhece as dificuldades, principalmente no sentido de inserir as questões de poder, políticas, culturais e a História, na sua abordagem<sup>24</sup>. Granovetter (1973) aponta a necessidade de avançar na questão da especialização das redes, assim como a hierarquização dos atores envolvidos. Já Swedberg (2004) alerta quanto à necessidade de fundamentação teórica para os pesquisadores do assunto.

Importante iniciativa no sentido de aperfeiçoar a teoria dos laços fracos de Granovetter é a teoria dos buracos estruturais, de Burt (1992; 1993). O autor entende que as redes apresentam, em algumas partes, lacunas (que ele chama de buracos estruturais), por falta de pontes entre contatos, o que faz com que a rede não se amplie como poderia acontecer; assim alguns atores exercem papel fundamental para cobrir esses buracos, como o empreendedor, que conecta compradores e vendedores.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

(...) afirmar que “a ação econômica é socialmente situada” significa que os indivíduos não agem de maneira autônoma, mas que suas ações estão imbricadas em sistemas concretos, contínuos, de relações sociais, ou seja, em redes sociais: é a tese da imbricação social (embeddedness) das ações econômicas (RAUD-MATTEDI, 2005, pp. 63-64; aspas no original)

Neste trabalho procuramos, de maneira sintetizada, apresentar aspectos que julgamos mais relevantes sobre a Sociologia Econômica; em seguida, procuramos mostrar como as redes sociais e a contribuição da teoria dos laços fracos (Mark Granovetter) se inserem nesse programa. Finalmente, abordamos os desdobramentos dessa teoria, principalmente em relação ao funcionamento dos mercados e à atuação das organizações. Muito mais poderia ser discutido, dado a amplitude, complexidade e produção sobre o assunto, mas isso foge dos nossos objetivos neste espaço. Sem dúvida, trata-se de um campo fértil para futuras pesquisas e debates.

Entendemos que os assuntos abordados, em especial as redes sociais e a teoria dos laços fracos de Granovetter, são relevantes para aqueles que atuam, pesquisam e lecionam na área de gerenciais (em especial, Administração e Economia). Nossa impressão é de que essa abordagem

<sup>23</sup> Raud-Mattedi (2005) realiza instigante balanço sobre os avanços e as críticas em relação à teoria dos laços fracos de Granovetter.

<sup>24</sup> Raud-Mattedi (2005), por exemplo, enfatiza a falta da dimensão cultural e jurídico-política na abordagem das redes sociais de Granovetter.

pode contribuir para a atuação dos profissionais dessas áreas. Pode ajudar a compreender como a organização atua nos mercados, além da sua relação com as demais, de modo a facilitar a tomada de decisões, no que diz respeito ao ambiente externo e interno à organização, visando melhorar o seu desempenho e performance. Assim, um aspecto crucial no sucesso de muitos executivos, gerentes e administradores, é a sua rede de contatos, a possibilidade de circular em vários ambientes e áreas, isto é, a maneira de interagir e se relacionar, a atestar a importância dos laços fracos, uma vez que se o ator ficar restrito apenas aos seus vínculos/laços mais intensos, não terá condições de “ir mais longe”, obter informações relevantes e, portanto, menores serão as oportunidades. Isso indica, também, o vasto campo existente para estudar a atuação desses profissionais.

No que diz respeito à atuação das organizações e, em decorrência, de profissionais ligados às estas, a abordagem das redes sociais também nos parece relevante, uma vez que as empresas, embora compitam umas com as outras, também, se relacionam de formas diferenciadas, estabelecendo laços (inclusive coalizões), em função de determinados interesses, longe da ideia de empresas atomizadas do modelo da concorrência perfeita. Desde redes envolvendo empresas que fazem cartéis, em mercados imperfeitos (oligopólio, principalmente), assim como redes de compra e fornecimento de bens e serviços (na linha dos *business groups*), assim como redes de pequenas empresas (muitas vezes exportadoras), dentre outras possibilidades. Nesses casos pode se estabelecer algum nível de solidariedade (e como condição algum grau de confiança), assim como conflitos, má-fé, divergências etc., como um jogo em aberto, uma estrutura que influenciará a ação e o resultado de seus integrantes e, além disso, uma rede dificilmente será igual à outra, inclusive a concentração de confiança ou oportunismo variará em graus diferenciados. Nesse sentido, fica evidente, como mostram os autores da Nova Sociologia Econômica, que além da motivação do ator, a estrutura no qual se insere exerce significativa influência, algo que o gestor deve perceber e, em função disso, aproveitar as oportunidades e perceber as barreiras e dificuldades. Provavelmente, se as organizações ficarem restritas apenas aos laços mais intensos, não acessarão informações, inovações, e deixarão de aproveitar oportunidades (importância dos laços fracos).

A Sociologia Econômica tem forte conexão (muitas vezes com dificuldade de se estabelecer fronteiras) com a Sociologia das Organizações e, nesse sentido, muitas perspectivas se abrem, pois os funcionários, de todas as áreas da organização, costumam estabelecer redes internamente (mesclando-se com grupos formais e informais), para atingir objetivos pessoais na inter-relação com os das organizações, o que abre perspectivas interessantes em termos da abordagem da cultura organizacional e do poder.

Os funcionários, também, costumam participar de redes para fora da organização, movendo-se em vários círculos, grupos, com seus laços fortes e fracos, obtendo informações, tentando

aproveitar oportunidades (geralmente de desenvolvimento profissional), aspecto que leva a outra dimensão do funcionamento do mercado de trabalho em detrimento da abordagem econômica convencional, como vimos anteriormente<sup>25</sup>. É importante o administrador perceber esses processos. Claro está que o setor de pessoal da organização (recursos humanos, gestão de pessoas etc.) se relaciona intimamente com esses processos. Os dirigentes das organizações, e sua área de pessoal, precisam entender a formação dessas redes, inclusive para reter funcionários que lhe interessam assim como contratar outros, até porque, devido aos processos descritos, os funcionários sabem o que está acontecendo em outras organizações.

Outra perspectiva é a questão dos avanços tecnológicos e da ampla informatização da sociedade (na linha, por exemplo, de Castells, 1999) e sua relação com o funcionamento e estrutura das redes sociais (nome que se confunde com a interação entre atores no âmbito da internet), uma vez que a velocidade da informação (crucial nas redes) e, portanto, o acesso às oportunidades, vai se alterando, assim como a dimensão dos laços (os laços fracos, por exemplo, se ampliam; mesmo que muitas pessoas nessas redes se proclamem amigas, é difícil imaginar que em relações de amizade as pessoas socializem fatos pessoais; também, cumpre destacar que seguidores em geral não são amigos). Os desdobramentos em termos de organizações e gestão de negócios parecem ser muito frutíferos.

Parece-nos evidente que esses aspectos se relacionam com a questão da liderança, assunto bastante difundido, hoje, na área da Administração. O sucesso do líder, e sua maneira de atuar, podem depender da percepção desses processos abordados, relacionados às redes sociais e aos laços fracos.

Muitas outras possibilidades de conexões entre o assunto e a Administração e o administrador podem ser realizadas, constituindo-se em campo fértil para pesquisadores, na esteira de estudos como o clássico Nohria and Eccles (1994).

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BURT, R. *Structural holes: the social structure of competition*. Cambridge: Harvard University Press, 1992.

BURT, R. The social structure of competition. In SWEDBERG, R. (Ed.). *Explorations in economic sociology*. New York: Russell Sage Foundation, 1993.

CARVALHO, M. R. de O. Redes sociais: convergências e paradoxos na ação estratégica. *Diálogos Possíveis*, julho/dezembro, 185-198, 2002.

<sup>25</sup> (...) parece plausível que a rede de relações sociais dentro da empresa possa ser em média mais densa e duradoura do que a existente entre empresas (GRANOVETTER, 2007, p. 18). O autor entende que a rotatividade e o tempo de empresa têm significativa influência sobre a estrutura de cada rede interna, assim como desdobramentos em termos de política interna de recursos humanos.

- CASTELLS, M. *A sociedade em rede*. São Paulo: Paz e Terra, 1999.
- CASTILLA, E. J., HWANG, H., GRANOVETTER, E., & GRANOVETTER, M. Social networks in Silicon Valley. In LEE, C-M., MILLER, W., HANCOCK, M. and ROWEN, H. (Eds.). *The Silicon Valley edge: a habitat for innovation and entrepreneurship*. San Francisco: Stanford University, 2000.
- FERRARY, M., & GRANOVETTER, M. The role of venture capital firms in Silicon Valley's complex innovation network. *Economy and Society*, 38 (2), 326-359, 2009.
- FONTELLA, O. M. *Sociologia Econômica: épocas e eventos*. Curso, texto de apoio. Programa de Pós-Graduação em Sociologia (PPGS). Instituto de Filosofia e Ciências Humanas (IFCH). UFRGS. Porto Alegre, 2009.
- GRANOVETTER, M. The strength of weak ties. *American Journal of Sociology*, 78 (6), 1360-1380, 1973.
- GRANOVETTER, M. *Getting a job: a study of contacts and careers*. Cambridge: Harvard University Press, 1974.
- GRANOVETTER, M. The strength of weak ties: a network theory revisited. *Sociological Theory*, 1, 201-233, 1983.
- GRANOVETTER, M. Economic action and social structure: the problem of embeddnes. *American Journal of Sociology*, 91 (3), 481-510, 1985.
- GRANOVETTER, M. Economic institutions as social constructions: a framework for analysis. *Acta Sociologica*, 35, 3-11, 1992.
- GRANOVETTER, M. & MCGUIRE, P. The making of an industry: electricity in the United States. In CALLON, M. (Ed.). *The law of the markets*. Oxford: Black Well, 1998.
- GRANOVETTER, M. Business groups and social organization. In SMELSER, N., e SWEDBERG, R. (eds.). *The Handbook of Economic Sociology*. (2nd. ed.). Princeton: Princeton University Press; New York: Russell Sage Foundation, 2005.
- GRANOVETTER, M., YAKUBOVICH, V., & MCGUIRE, P. Electric charges: the social construction of rate systems. *Theory and Society*, 34, 579-612, 2005.
- GRANOVETTER, M. Ação econômica e estrutura social: o problema da imersão. *RAE – Eletrônica*, 6 (1), Fórum – Sociologia Econômica, 2007.
- MARTELETO, R. M., & SILVA, A. B. de O. Redes e capital social: o enfoque da informação para o desenvolvimento local. *Ci. Inf.*, 33 (3), 41-49, 2004.
- NOHRIA, N., & ECCLES, R. (Eds.). *Networks and organizations: structure, form and action*. New York: Paperback, 1994.
- PODOLNY, J. A status-based model of market competition. *American Journal of Sociology*, 98, 829-872, 1992.



RAUD-MATTEDI, C. 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 (6), abril, 59-82, 2005.

STEINER, P. *A sociologia econômica*. São Paulo: Atlas, 2006.

SWEDBERG, R. Sociologia Econômica: hoje e amanhã. *Tempo Social*, 16 (2), 7-34, 2004.

WILKINSON, J. Sociologia Econômica, a teoria das convenções e o funcionamento dos mercados: inputs para analisar os micro e pequenos empreendimentos agroindustriais no Brasil. *Ensaio FEE*, 23 (2), 805-824, 2002.

WILLIAMSON, O. *Markets and Hierarchies*. New York: Free Press, 1975.