

PADRÕES CULTURAIS E MUDANÇAS NA TRADIÇÃO EM RELAÇÃO À SOBREVIVÊNCIA ECONÔMICA

Amilcar Baiardi*
Ruthy Nadia Laniado**

RESUMO

Rápidas e profundas mudanças provocadas na economia brasileira pela globalização econômica levaram à concepção de estratégias de sobrevivência por parte de diferentes agentes, presentes nos vários mercados da economia nacional. Na estado da Bahia, os empresários se organizaram em torno da ação coletiva para lidar com as mudanças resultantes do esforço de adaptação da economia local. A tradição regional de relacionamento entre firmas, baseada na eventual e descontínua constituição de grupos de interesse para alcançar objetivos comuns, contrasta com os novos padrões de conduta exigidos em uma economia e sociedade globalizadas. Estes valorizam a cooperação como recurso para proceder à reestruturação de corporações, de mercados e de redes organizacionais, para melhor lidar com a competição internacional. O foco do presente artigo é examinar a relevância da cooperação e da confiança na organização da ação coletiva como uma estratégia implementada por meio de redes para lidar com as mudanças requeridas, sobretudo nos setores onde os atores locais encontram-se em posições mais vulneráveis em relação aos sistemas globalizados.

ABSTRACT

Rapid and extensive changes in the Brazilian economy have accelerated the strategies of economic survival in the different markets of the national economy. In the region of Bahia, local entrepreneurs have organized collective action as strategies for dealing with the changes endured by the economy locally. The regional tradition continually contrasts with the new cultural patterns of conduct required by a more globalized economy and society, which have designed the restructuring of corporations, markets and organizational networks for dealing with competition. The focus of the present paper is about the relevance of co-operation and trust in order to organize collective action as a strategy to deal with economic changes through networks, where local actors find themselves in more vulnerable positions in relation to globalized systems.

* Prof. NPGA/EAUFBa

** Prof^a. NPGA/EAUFBa

INTRODUÇÃO

Numa perspectiva interdisciplinar de estudo, este trabalho busca articular polaridades importantes para o entendimento do desenvolvimento moderno da sociedade brasileira. Observa o mesmo a oposição entre tradição e mudança em torno da sobrevivência econômica ao nível regional (local) em um contexto de globalização. Considera as implicações que decorrem para o desenvolvimento cívico e democrático, a partir de alguns traços de conduta das elites empresariais. Esses traços são: a) os objetivos não econômicos (que transcendem interesses materiais e estão além do mercado) que promovem a organização da ação coletiva por meio de redes associativas, b) as formas de cooperação empresarial que aumentam a confiança e o apoio mútuo nas ações coletivas setoriais, c) os juízos que os empresários formulam sobre o governo e os políticos em relação ao seu papel para influenciar a economia e, por fim, d) os valores da cultura brasileira que promovem ou restringem a ação coletiva cooperativa por meio de redes associativas.

O pano de fundo da análise é o impacto das mudanças trazidas pela internacionalização da economia, promovendo a re-espacialização das atividades e dos investimentos no Brasil e as estratégias concebidas com vistas a garantir a sobrevivência do empresariado na Bahia neste novo contexto. O trabalho se situa numa conjuntura histórica caracterizada por descentralização econômica, modificação do papel do Estado em relação ao desenvolvimento econômico e social, além da globalização da economia, da informação e da cultura.

Trabalhos anteriores (BAIARDI & LANIADO, 1999, 2000) permitiram conhecer o comportamento do empresariado baiano como agente econômico em um ambiente competitivo e como sujeito participante da responsabilidade social. Isto foi observado combinando-se relações do mundo dos negócios com o mundo da cidadania e focalizando nexos comportamentais das mesmas com a propensão a cooperar, com o fomento da confiança e com valores e ações voltados para reduzir os custos para as firmas e para a sociedade. Olha-se agora o empresário local como um agente capaz de difundir e assimilar valores que ultrapassam as fronteiras da atuação econômica, cada vez mais diluídas, tanto ao nível nacional como transnacional. Investiga-se alguns aspectos que descrevem as percepções deste agente sobre o seu próprio posicionamento no sistema econômico-social num mundo cada vez mais globalizado. Primeiramente, é preciso considerar que a Bahia tem sido afetada por reestruturações, aquisições, fusões e, em alguns casos, simplesmente houve o encerramento de atividades de empresas tradicionais. Em seguida, pode-se indagar como a mentalidade gerencial se torna compatível com as exigências dos tempos atuais e tece laços básicos - fortes ou não - de uma unidade de classe num contexto regional / nacional para este segmento. Procurar-se-á expor a análise destas questões observando o novo papel da cooperação e da confiança na sobrevivência econômica e os valores culturais que as subsidiam hoje.

DESENVOLVIMENTO REGIONAL: MARCOS DOS PADRÕES CULTURAIS E DAS MUDANÇAS NA TRADIÇÃO

O desenvolvimento da sociedade baiana tem sofrido profundas mudanças nas últimas quatro décadas, modificando o modo de inserção do estado no contexto nacional. A economia regional passou por inúmeras transformações desde a época de sua primeira grande reestruturação por obra da SUDENE, nos anos sessenta e setenta, então a principal agência federal para o desenvolvimento do Nordeste. Por meio dela a Bahia captou muitos recursos e realizou um programa de industrialização dirigido que sobreviveu por mais de duas décadas, ajudando a implantar dois parques industriais - o Centro Industrial de Aratu e o Pólo

Petroquímico de Camaçari. Não obstante esse dinamismo, o estado é um dos que ainda exibe altos graus de desigualdades sociais, que comprometem os indicadores relacionados com o emprego, a renda, a educação, a saúde e a infância, malgrado a afirmação política regional ter sido reforçada no cenário nacional.

Na última década, a economia do estado tem passado por rápidas transformações, com forte grau de internacionalização. Com diversas contradições, inúmeros paradoxos e disputando, constantemente, investimentos com outros estados brasileiros, as forças políticas da Bahia têm formado alianças voltadas para atrair investimentos a favor do estado. Aproveitando-se das políticas de descentralização de oportunidades e de recursos por parte do capital privado e da legislação ao nível nacional, a Bahia tem oferecido vantagens diferenciais para a implantação de novos negócios, em especial a vantagem da renúncia fiscal, a qual cria assimetrias de retorno de investimentos entre os estados federados que compõem o Brasil.

Os movimentos econômicos uniformizadores dos anos noventa - a nova onda do processo de globalização - corresponderam a uma retomada da internacionalização da economia, acelerada pelas revoluções tecnológicas, promovendo reestruturações na infraestrutura produtiva e na superestrutura. As reestruturações demandadas pela globalização exigiram comportamentos unificados de gestão da indústria e dos serviços em todo o mundo, promovendo a movimentação e o livre fluxo de dinheiro e de gestores dos negócios por onde ia o capital. Rapidamente, o empresariado local, na Bahia ou em outras regiões, passou a não ser o foco principal das novas gestões da economia, sendo pressionado a integrar-se de diversas maneiras nos novos modos de ação de uma economia com mercados de poucas fronteiras.

No caso do Brasil, os movimentos uniformizadores promovidos pela globalização se deram, predominantemente, sob a liderança das regiões Sul e Sudeste, nas quais o setor produtivo tem demonstrado maior dinamismo, maior oferta de oportunidades para encadeamentos de investimentos internacionais, comparativamente às outras regiões. As raízes das vantagens comparativas do Sul e do Sudeste estão na sua formação histórica e na concentração industrial que dela se originou (CANO, 1977 e 1985). Na realidade, nesta fase da globalização, a diferença entre o Sul e o Sudeste e as demais regiões do país se mantém, conforme diversos indicadores econômicos e sociais. As políticas de desenvolvimento nacional, desde os anos cinquenta, nunca lograram realizar investimentos maciços com vistas a reduzir os desequilíbrios regionais. Ao contrário, fragmentou-se a idéia de unidade regional do Nordeste, uma vez que, nos últimos dez anos, os próprios estados da região têm competido entre si na captação de investimentos econômicos para atividades permanentes, industriais ou não, através das disputas de renúncia fiscal. Em última instância, pode-se dizer que abriram mão da defesa de uma política regional unificada, configurando, desse modo, uma ruptura mais profunda na idéia de regionalismo, tal como formulado no início dos anos sessenta.

Olhando o tema em retrospectiva, a Bahia já teve grupos econômicos e empresários que fizeram história em termos de inovação e de responsabilidade social, desde a segunda metade dos séculos XIX: no ramo têxtil, produtos alimentícios, agroindústria, comércio e exportação, setor financeiro, construção civil, indústria do tabaco. Neles foram visíveis os exemplos de empreendedorismo, distinguindo-se dos setores que mantiveram sua força econômica e poder político vinculados a uma economia mais tradicional do tipo agrário-exportadora. Já nos anos cinquenta, o estado foi largamente beneficiado pela indústria de extração e refino do petróleo, através da empresa estatal Petrobrás. Na década de setenta e oitenta, com a implantação dos dois pólos industriais já mencionados, houve setores envolvidos em investimentos na petroquímica, celulose e mineração. Mas o próprio modelo de desenvolvimento dirigido, como aquele fomentado pelos investimentos canalizados pela SUDENE ou pelo modelo tripartite da indústria petroquímica, enfraqueceu, a médio prazo, a formação e reprodução do empresariado genuinamente local. Na realidade, as atividades industriais que se desenvolveram a partir dos anos sessenta dependeram de uma forte participação

de empresas da região Sudeste, de capital internacional e do próprio investimento do Estado em larga escala. Ademais, a atuação do Estado no setor produtivo durante mais de quatro décadas deu grande espaço de ação à tecnocracia estatal que se consolidou primeiro com a indústria do petróleo e depois com o dirigismo econômico do regime militar; que atuava de forma corporativa em nome dos interesses econômicos investidos.

Na última década do século vinte, a Bahia superou o modelo de acumulação baseado na indústria de bens intermediários com forte dependência petroquímica, metalúrgica e na produção de celulose. Implantaram-se indústrias estruturantes, com poder de encadeamento e de estabelecimento de relações intersetoriais, como a indústria automobilística e de autopeças. A propriedade do capital é de fora da região e o grupo que caracteriza o empresariado não tem características regionais. Neste novo ciclo de expansão, não houve o fortalecimento de um empresariado autóctone, havendo, ao contrário, uma diluição do setor empresarial com características genuinamente regionais.

Pode-se dizer que o quadro atual sugere uma combinação de características sobre o empresariado local; que nos setores mais dinâmicos da economia baiana predominam a gestão do executivo sem ações, o *white collar*, o qual passa a assumir, cada vez mais, papéis e funções que antes corresponderiam ao empresário local, em organizações de caráter corporativo e naquelas outras que realizam atividades de responsabilidade social. Outro aspecto importante a especificar, é que em época de intensa competição nacional e internacional, as empresas localizadas no estado, e que lograram sobreviver e se expandir, o fizeram com base em grandes mudanças, nem sempre sob o comando de indivíduos da classe empresarial com raízes locais, como já dito. Esta aparente redução do empresariado genuinamente baiano no que concerne às mudanças ocorridas no mundo da firma, necessariamente não se dá fora dela. No amplo universo da ação empresarial com vistas a promover a cooperação, em relação ao apoio social, ciência e tecnologia, meio ambiente, por exemplo, o empresariado local ainda mantém presença; também ocupa espaço nas funções e cargos das diversas associações de classe.

Em estudo recente (BAIARDI & LANIADO, 2000), verificou-se que o conjunto do empresariado baiano, tanto os setores com raízes no passado como os outros, propende, em um clima de competição, para práticas modernas de coesão em atuações corporativistas e para construção de redes formais e informais em que se sobrepõe a cooperação.

GLOBALIZAÇÃO, PADRÕES CULTURAIS E TRADIÇÃO: UM MUNDO DE PARADOXOS

O conteúdo ou precisão do termo globalização é complexo, pois é um conceito abrangente em relação à sua aplicabilidade. Para Therborn (2000), o mesmo contempla argumentos intelectuais, ideológicos ou mesmo da mídia. Abrange, quase sempre, cinco focos alternativos: 1) a intensificação da competição econômica; 2) uma percepção sócio-crítica das conseqüências sociais que acarreta; 3) a impotência do Estado face aos avanços de uma economia globalizada; 4) os fluxos transnacionais de cultura, e, por fim, 5) um discurso sobre ecologia planetária e seus ecossistemas. O impacto da globalização sobre a conduta dos atores cria hoje uma diferenciação entre níveis de oportunidades, conexões, informações, mobilidade, entre outros, subvertendo os valores e os códigos normativos típicos da modernização capitalista. Ademais, o espaço social dos indivíduos se modifica. Primeiramente, alterando diretamente o seu lugar no sistema mundial e, depois, abrindo canais para a sua circulação/movimentação pelo resto do mundo. Para este autor, as elites econômicas tendem, no geral, a ganhar, porque melhoram sua situação nos negócios através do acesso a oportunidades, tecnologia internacional, interação e apoio de organismos internacionais. No entanto, grupos eco-

nômicos não competitivos e tradicionalistas, mais localizados em termos de valores e de estilos de vida, tendem a não ter muitos ganhos com a globalização. Sofrem mais a influência das ameaças do sistema econômico, insegurança e perdas acumuladas. Logo, a globalização descreve modos de ser dos sistemas de forma diferenciada e com impactos e efeitos também diferenciados em contextos históricos específicos em todo o mundo.

Essas diferenciações podem ser definidas ao nível da escala, do tamanho e do grau de abertura aos processos de globalização, além da força de intervenção que esses processos assumem em situações mais regionalizadas. Esse foco regional pode contemplar nações ou regiões (por exemplo, o Leste Europeu e o sul da África) ou mesmo pode contemplar frações do território no interior de determinados países (diferentes regiões em estados nacionais). Para a América Latina, por exemplo, Therborn (2000) sugere que a face mais nítida da globalização foi o conjunto de políticas de ajustes estruturais, que incluem a austeridade fiscal com cortes de despesas, a redução de tarifas, as privatizações e a abertura para investimentos externos propostas pelos organismos internacionais, como, por exemplo, o FMI. Os impactos destas políticas para áreas como a América Latina e a África, assim como para alguns países asiáticos, demonstraram que os ganhadores foram poucos e os perdedores muitos. Desta objetivação econômica realizada através de um liberalismo impositivo e da dependência de fluxo de capitais internacionais, a grande oportunidade que se abriu para as populações destas regiões foi a intensificação dos fluxos migratórios do Sul para o Norte, do Leste para o Oeste.

Bartelson (2000) orienta a discussão para o significado e a funcionalidade do conceito de globalização e sugere analisar a sua evolução para apreender o que ele tem implicado ao longo de sua utilização. No seu desenvolvimento ontológico aparece como uma sucessão lógica de diferentes conotações que descrevem trajetórias históricas em diferentes contextos teóricos. Sugere que o conceito não deve ser abordado como a expressão de um processo de mudança já manifesto, mas deve ser entendido como um veículo (um artefato teórico) para as mudanças que ele registra, retratando tanto experiências como expectativas de ocorrências. Portanto, teoricamente, tem o estatuto de um conceito intermediário, que possibilita mudanças nas teorias clássicas já estabelecidas. Deste modo, a globalização descreveria três dimensões da dinâmica dos sistemas mundiais contemporâneos: transferência (intensificação das trocas), transformação (mudanças nos sistemas e nas identidades de suas unidades constitutivas) e transcendência (não há fronteiras de inclusão ou exclusão, dissolvendo-as).

A intensificação das trocas (transferências econômicas ou simbólicas) é talvez o aspecto mais difundido nas análises sobre a globalização e é caracterizada por um movimento de dentro para fora (*inside out*) das unidades participantes (os Estados-nação). A segunda dimensão, a transformação, caracteriza uma dinâmica que ocorre por cima das unidades dos sistemas, marcada pela interação entre sistemas e setores; descreve um movimento multidimensional de fora para dentro (*outside in*), em que definições econômicas e políticas são tomadas num jogo de intercessão que não se restringe às unidades do sistema, relativizando a soberania dos Estados-nação. Finalmente, a dimensão de transcendência da globalização, em última instância, des-espacializa e des-temporaliza as práticas humanas, as condições de produção do conhecimento, caracterizando uma dinâmica própria, irreduzível a causas singulares do sistema ou de suas unidades. Refere-se, também, a um mundo em que a relação dos objetos é gradualmente dominada pelos seus signos (informação, por exemplo), subvertendo a ordem constituída dos Estados e da produção de sua identidade, des-territorializando identidades e sistemas de autoridade. Conseqüentemente, afeta a própria estruturação de referência do Estado, da nação, da soberania e da sociedade enquanto conjunto de normas, valores e culturas, herdados e reproduzidos.

Do ponto de vista adotado neste trabalho, entende-se que a essa análise estrutural e sistêmica da globalização é necessário incorporar as dimensões das relações de poder e dos conflitos do mundo social. A globalização não pode ser

dissociada dos dilemas do poder que engendra para as diferentes realidades nacionais (ORTIZ, 1994); tampouco ela afasta conflitos existentes entre Estados e setores sociais, ou entre ganhadores e perdedores do processo de globalização. Por exemplo, esses conflitos são simbolicamente revividos nas constantes manifestações públicas contra as atividades das diversas agências internacionais. São justamente as dimensões do poder e do conflito que permitem reavaliar os aspectos qualitativos e extensivos da globalização, aqueles que têm acentuado as várias faces das desigualdades sociais - emprego, distribuição da riqueza, educação e saúde, migração etc. As questões de natureza política são indissociáveis do entendimento do processo de reestruturação mundial da economia, pois o mesmo se viabiliza através de redes transnacionais de conexões por meio das quais se articulam os grupos e interesses internos e externos, transcrevendo escolhas e ações estratégicas de implementação de políticas de impactos transnacionais (DINIZ, 2000). Isto é, o poder e os agentes são partes constitutivas das análises sobre globalização que não devem ser desencarnadas dos seus atores.

Quando confrontada com a questão nacional (os diferentes nacionalismos) a globalização depara-se com inúmeras oposições entre: tradição e valores manufaturados (sem raízes), identidade cultural de comunidades e identidade sem configuração cultural específica, normas socialmente produzidas de interação social intensa e solidariedade social em oposição a normas operacionais e de baixíssimo grau de interação entre indivíduos, entre outros fatores (GUIBERNAU, 1997). Destarte, a identidade ao nível dos sistemas (nacionais) e ao nível das relações entre indivíduos e grupos influencia os níveis de transformação devido às conseqüências da globalização.

As modificações trazidas pela nova fase do desenvolvimento capitalista, através da intensificação das trocas na economia, das revoluções tecnológicas, da revolução na informação e da emergência de sistemas culturais difusos, requerem uma reflexão sobre o papel dos atores econômicos e o surgimento de novos sujeitos em diferentes níveis de interação social: de classe, de gênero, de política, étnico-racial, cultural e no âmbito dos eco-sistemas. Nas relações sócio-políticas, formam-se novos níveis de representação e de participação de interesses e de identidades. Na esfera da economia isto se reflete também em uma despersonalização crescente da condução dos negócios, pois, cada vez mais, forma-se o capitalista coletivo e há o desaparecimento de representações legendárias como patrão, capitão da indústria etc. Estas categorias, progressivamente, deixam de ser dominantes nas cadeias produtivas e nas representações patronais. Novos padrões emergentes de composições dirigentes do setor produtivo se impuseram no rastro das transformações da base produtiva, marcadas por um acentuado deslocamento dos centros de poder e decisão de dentro das empresas para outros locais, mais distantes e muitas vezes pouco visíveis.

Entretanto, a estas graduais mudanças corresponde o surgimento de agentes econômicos com identidade híbrida, que demonstram capacidade de organizar recursos e símbolos e de buscar novas referências que os posicionam nas cadeias cada vez menos convencionais das estratégias de produção. Ao mesmo tempo, a despeito dessas mudanças, sobrevivem e se reordenam significados inovadores em relação à competência e modernização em sua fase de alta tecnologia, contrapondo-se a idéias que ainda permanecem em condutas arcaicas. No interior dos discursos sobre modernização econômica e sobre os valores da globalização que orientam o mercado e a produção, detecta-se, hoje, uma noção assistemática que combina o local e o global, integrando múltiplos valores nas estratégias de sobrevivência econômica e modificando, gradativamente, o *ethos* que vincula os agentes econômicos à sua comunidade.

Estudos recentes analisam o problema da transformação dos valores e da identidade situando a questão em relação à aceleração de processos que envolvem tecnologia, informação e mobilidade. As mudanças abrangem a linguagem e os símbolos que difundem modelos culturais e valores, rompendo com os circuitos de regularidade dos mesmos. Seja em uma sociedade pós-industrial, tardo-capita-

lista, complexa, de informação ou *network society*, não é simples conceituar os novos modelos culturais e valores que confirmam os processos de sociabilidade, acolhendo as diferenças sociais, culturais e de alteridade. Há dificuldade em identificar como as diferenças se estabelecem e se reproduzem e, também, como se sente um segmento social diante do crescimento no seio de um sistema abstrato que dele retira os condicionamentos sociais da vida cotidiana (GIDDENS, 1991).

O próprio cotidiano é afetado pelas mudanças ao nível dos sistemas econômico e político; há uma intensificação da participação dos indivíduos sob inúmeras formas. Também a competição e a integração econômicas são submetidas a uma contínua (des)construção dos valores que influenciam os processos através dos quais se realizam. Este é um aspecto que molda o fator capacidade pessoal e que diferencia cada um dos outros. É justamente nesta linha de análise que se pode inserir o estudo da percepção e das manifestações dos agentes econômicos na esfera local em um mundo globalizado, objeto de análise deste trabalho. Os empresários são protagonistas de uma situação em que os sistemas de interação (econômico, político, social e cultural) e os padrões de valor que conferem identidade (local, nacional, global) se articulam de forma complexa, demandando um entendimento de como organizam a ação coletiva por meio da cooperação, como percebem o seu entorno político (os indivíduos no poder político) e como avaliam o papel dos valores no reforço da ação coletiva.

Para os empresários locais, hoje, há mudanças na tradição dos valores, tanto os culturais, que moldam as condutas, como os econômicos, que norteiam a competição e o poder de definir interesses. Mas estes são decididos, controlados e difundidos a partir de núcleos que extrapolam a própria empresa, tais como redes associativas, estruturas participativas difusas de segmentos econômicos. Lida-se, portanto, com uma situação de agentes diferentes e diversificados (local/nacional ou multinacional) assim como de culturas diferentes e diversificadas. Os padrões culturais se tornam um campo de convergências e distinções, de interações e de oposições e o senso de pertencimento passa a ter um sentido muito paradoxal neste contexto contemporâneo.

ESTRATÉGIAS DE AÇÃO E MUDANÇAS NA TRADIÇÃO: ASPECTOS DA AÇÃO COLETIVA EMPRESARIAL NA BAHIA

São ainda insuficientes os estudos sobre o empresariado no Brasil. Diniz (2000) acompanha a evolução da atuação empresarial observando o desempenho nacional deste setor da sociedade, tomando São Paulo e Rio de Janeiro como núcleos centrais. Pode-se dizer que a presença empresarial nos acontecimentos das últimas décadas no Brasil tem sido significativa. Contestando a propensão estatizante do regime militar, aderindo ao neoliberalismo, criticando a abertura exagerada da economia ao capital externo, endossando a relevância da modernização e da reestruturação industrial, criticando a abertura das importações e o excesso de burocracia e a carga fiscal, apoiando a estabilidade monetária, entre outros, a atitude dos empresários tem marcado presença com certas contradições e alguns paradoxos. Apresentam condutas claramente engajadas no seu tempo e outras mais restritas a padrões mais tradicionais.

A classe empresarial tem participado dos rumos da economia nacional com certa visibilidade e tem tentado influenciar políticas e decisões econômicas, através das câmaras setoriais, dos *lobbies* junto ao Congresso ou aos órgãos do Estado responsáveis por decisões que afetam diretamente seus interesses. Também ao longo das últimas décadas houve uma multiplicação das entidades representativas de classe, com posições diferenciadas em relação à economia e políticas sociais. Além disso, tem havido acirradas disputas em torno dos espaços

organizacionais e de poder das diferentes associações. Contudo, mesmo assim, as organizações classistas do setor não são muito mais fortes hoje do que antigamente. Pode-se dizer que persiste um traço historicamente enraizado na elite empresarial nacional - que é a falta de um perfil nítido que descreva este segmento e a ausência de uma entidade de cúpula forte e representativa. Em geral, apresenta uma visão pontual sobre a realização de seus interesses e a avaliação dos resultados da sua ação de classe, sempre restritos a uma dimensão de curto prazo (DINIZ, 2000). Mas a questão é bem mais complexa no contexto atual.

Com a redemocratização, o setor empresarial necessitou reorganizar os seus espaços de atuação e os meios de participação, que eram fortemente vinculados ao modelo autoritário-burocrático de poder e gestão das políticas econômicas. Por um lado, os empresários perderam os espaços de representação corporativa mais tradicionalmente estabelecidos junto ao executivo do Estado, local e federal. Seu acesso à tecnoburocracia estatal foi enfraquecido tanto como canal de negociação como aliado para pressão política. No entanto, novas formas de inserção da classe empresarial, menos presas ao Estado, incentivaram uma maior capacidade associativa voltada para diferentes fins, tornando a cooperação e a confiança elementos imprescindíveis para alavancar a negociação e parcerias. É este último aspecto que serve como ponto de partida para o estudo do empresariado na Bahia, que, como referido anteriormente, não pode mais ser identificado regionalmente em suas origens *stricto sensu*.

Ao procurar entender o perfil do empresariado que atua na região na atualidade, leva-se em conta a tradição nacional-local da classe em relação ao seu papel histórico no desenvolvimento da sociedade. Para aprofundar este entendimento, busca-se conhecer um outro ângulo da questão: como pensam os agentes econômicos que modificam suas condutas - a ação econômica coletiva - dentro de uma estratégia de sobrevivência da classe para resultar em efeitos positivos mais permanentes na sociedade regional. Em última instância, ao tratar do empresário como uma categoria de análise, torna-se relevante identificar os elementos que caracterizam os seus atributos como sujeitos da ação social e o seu posicionamento nos sistemas de estratificação de uma sociedade capitalista altamente internacionalizada (BAIARDI & LANIADO, 1999).

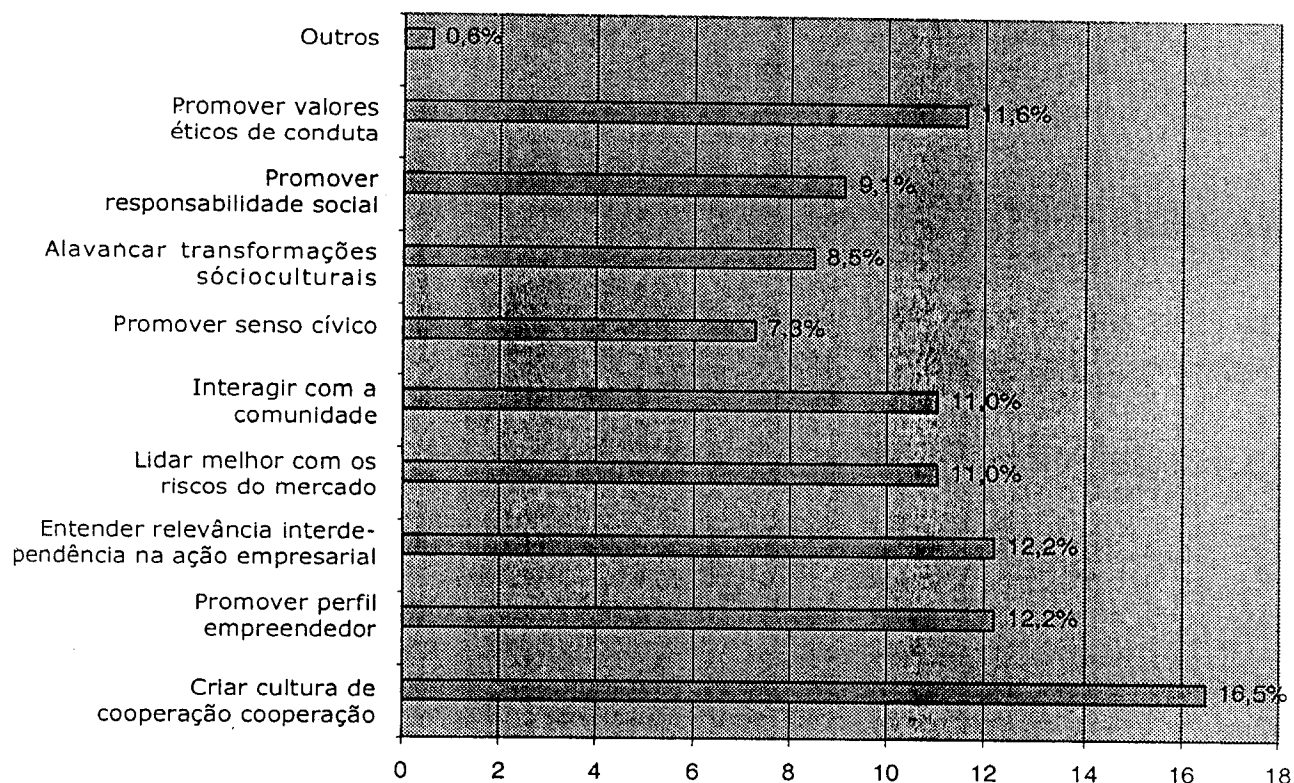
Para tal, estudou-se como, através da formação de redes de atuação empresarial para os negócios, estes agentes identificam os objetivos não-econômicos desta forma de associação, justamente aqueles que caracterizam os valores que orientam a sua ação, os quais, em última instância, permitem identificar mudanças de comportamentos para formas menos tradicionais de ação. A cooperação, fundamento da ação contemporânea empresarial, que alia competição com formas cooperativas de conduta no ambiente econômico (BAIARDI & LANIADO, 2000), é tomada como referência central. É a partir da cooperação que é possível inferir o grau de confiança que se produz nas ações de caráter mais individual e de grupo por um lado, e seus efeitos na confiança de natureza mais sistêmica pelo outro (LANIADO, 2001), provocando mudanças na tradição.

Os objetivos não-econômicos das formas associativas por redes são aqueles que transcendem interesses econômicos, conforme observado no Gráfico I, mais adiante. O fator mais indicado que apoia esta nova estratégia de ação empresarial nos negócios, do ponto de vista do significado social e cultural que ela envolve, é *criar uma cultura de cooperação*, que alcançou 16.5% das indicações. Nesta questão que envolve múltiplas razões (escolhas) para a ação cooperativa empresarial, destacam-se, em segundo lugar, *promover o perfil empreendedor e entender a relevância da interdependência da ação empresarial*, com 12.2% cada. Em uma época de globalização e de difícil sobrevivência no que diz respeito ao entrosamento tanto do empresário com raízes locais como dos outros, percebe-se nesses fatores a importância atribuída à constituição da classe enquanto formação de grupo de interesse com força própria.

Promover valores éticos de conduta (11.6%) e *interagir com a comunidade* (11%) podem também ser considerados fatores que expressam mudanças nos padrões de valor que orientam a ação empresarial, porque ambos são referências que

acentuam as demandas que a sociedade tem exigido em relação a uma ação econômica mais engajada do ponto de vista do desenvolvimento integral (econômico, social, cultural e institucional) da sociedade.

Gráfico I - Objetivos não Econômicos das Redes

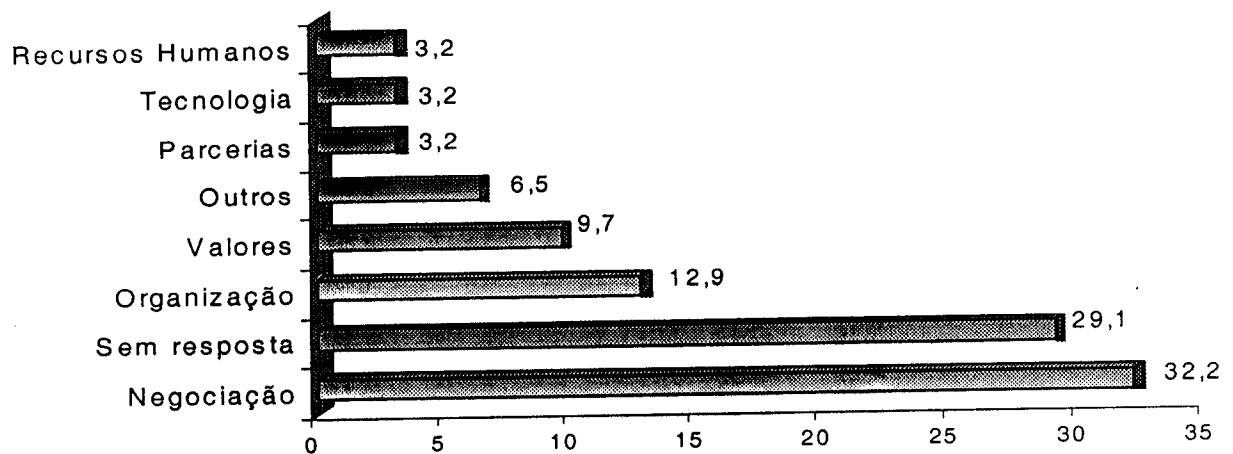


Fonte: Pesquisa de campo, 2001.

Na própria forma organizativa em rede, os agentes econômicos percebem que a cooperação aumenta o grau de confiança e de solidariedade entre os participantes, ampliando, por sua vez, as possibilidades de sua sobrevivência em um mercado econômico altamente competitivo que exige alianças que combinem cooperação e competição (como informa o indicador *lidar melhor com os riscos do mercado* - 11%).

O Gráfico II exibe as formas de cooperação que fomentam esta confiança na maneira como elas são percebidas pelos empresários. Os *sistemas de negociação* para as trocas econômicas, com uma participação de 32,2%, se destacam mostrando a importância da intensificação do diálogo nos negócios, distanciando-se de uma forma de competição predatória que poderia enfraquecer o mercado como um todo, pelo fato da Bahia ser uma economia regional mais vulnerável aos riscos do mercado. A cooperação como base para incrementar a capacidade de *organização* (com 12,9%) enfatiza a importância da coordenação dos interesses mútuos em torno de estratégias que estabelecem vantagens econômicas e não-econômicas de longo prazo. É um fator que permite integrar, de forma mais permanente e sistêmica, setores da economia ao conjunto das forças que atuam na região e que são afetadas por muitos determinantes econômicos externos, sejam eles de outras regiões do país ou internacionais. Ocupando a terceira posição em termos de importância, o Gráfico II mostra o papel dos *valores* (com 9,7%) na conformação da cooperação que incrementa a confiança na ação coletiva empresarial. São justamente eles, um dos vetores que orientam a presente discussão, que não somente subsidiam a renovação nos sistemas de negociação e organização, mas subsidiam também a capacidade dos mesmos promoverem a renovação da ação empresarial como um todo, fazendo de sua atuação econômica um elemento fundamental na contribuição do desenvolvimento do capital social da comunidade, no sentido atribuído a ele por Putnam (1994).

Gráfico II - Formas de Cooperação que Incrementam a Confiança



Fonte: Pesquisa de campo, 2001.

Pensando a combinação entre os objetivos não-econômicos e as formas de cooperação para aumentar a confiança dentro da classe, conforme observado na Tabela I em anexo, obteve-se dados da intensidade com que os elementos se combinam: *criar uma cultura de cooperação* e *entender a relevância da interdependência na ação empresarial* apresentam o mais alto índice de correlação, 10% cada, em relação ao *sistema de negociação*. Também os objetivos *perfil empreendedor* e *lidar melhor com os riscos do mercado* encontram um alto índice, 9% cada, quando relacionados com *sistema de negociação* como forma de cooperação. Um outro grupo de fatores com um índice de 8% cada em relação à relevância da negociação, diz respeito a *interagir com a comunidade*, *alavancar transformações sócio-culturais* e *promover valores éticos de conduta*, todos voltados para mudanças de padrões culturais e uma adequação da integração dos empresários aos novos processos de sobrevivência econômica na comunidade.

Como observado anteriormente, mudanças de conduta e transformação dos padrões culturais dentro de um contexto de globalização implica observar também a dinâmica do poder na relação entre agentes. Por isso, os empresários baianos foram perguntados sobre que juízos têm a respeito de sua relação com o governo e com os políticos. Quanto ao primeiro, *sobrepuseram-se estabilidade na relação com as empresas* e o *elevado custo de transação*, com 31.8% cada, conforme a Tabela II, em anexo. Dois indicadores opostos entre si: o primeiro informa uma idéia de regularidade nas relações, o que favorece a atividade econômica de forma geral; mas o segundo informa um modo muito custoso para a economia, os empresários e a sociedade em geral de atuarem nos negócios.

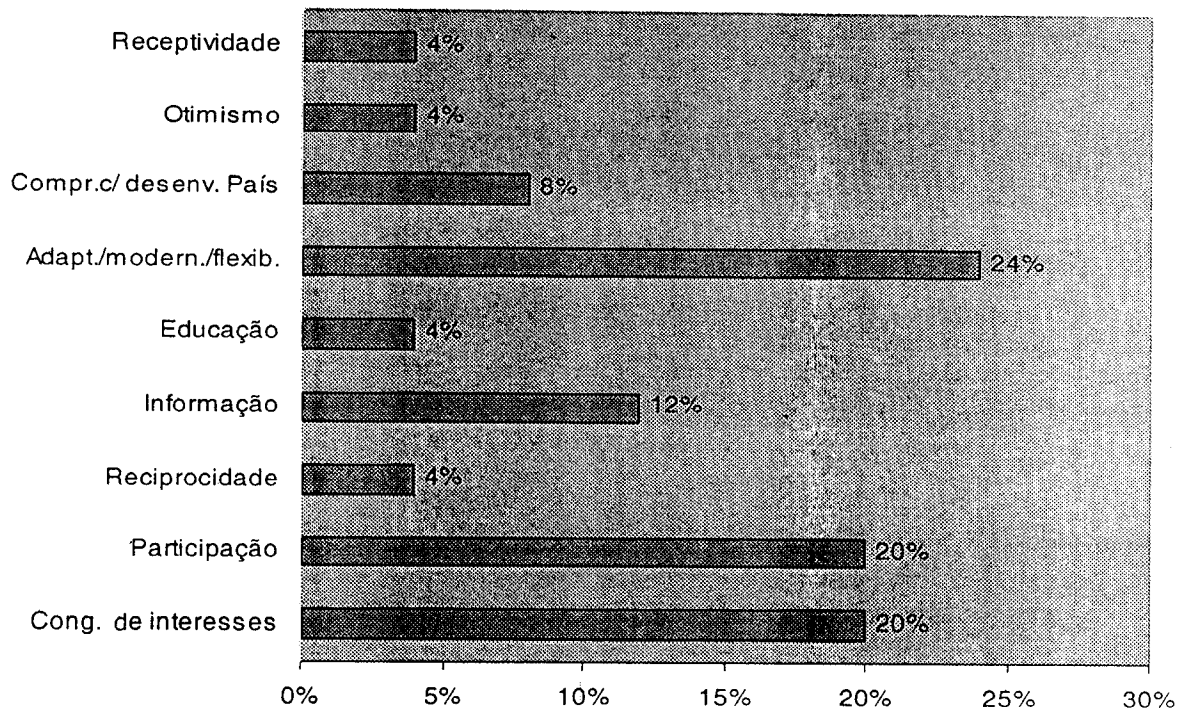
Contrariamente à alta posição que ocupa nos objetivos não-econômicos, a cooperação na relação com o governo ocupa uma posição proporcionalmente baixa - 12.1%; ademais, a negociação, preponderante nas formas de cooperação que aumentam a confiança, ocupa aqui uma posição bem baixa, com apenas 6.1% de participação.

A opinião dos empresários sobre os políticos mostra uma posição acentuadamente crítica, conforme indicadores e dados da Tabela III, em anexo. Para eles, os políticos são fundamentalmente levados pelo *tradicionalismo* (15.7%), favorecem os *lobbies* e o *clientelismo* (14.8% cada), além do *favorecimento à corrupção* (12%). O apoio que oferecem ao setor empresarial se dá no âmbito da *elaboração de leis* (14.8%) e do *empenho para aliviar a carga fiscal* (12%), percentuais que são tão elevados quanto aqueles que expressam uma opinião crítica.

Para completar a análise a partir da fala espontânea dos empresários, procurou-se saber como eles percebem a influência dos valores da cultura brasileira na promoção das formas de cooperação empresarial - as redes enquanto formas associativistas, conforme demonstra o Gráfico III, mais adiante. O maior destaque

foi para a característica cultural brasileira sobre como lidar com uma situação de crise e mudança: a capacidade de *adaptação, flexibilidade e modernização*, com 24%, evocando uma pré-disposição dos valores culturais para a adaptabilidade aos novos tempos. Outros valores com participação relevante na interpretação que os empresários baianos fizeram ao relacionar cultura nacional e formas modernas cooperativas foram a capacidade de *congregar interesses* e a de *participação*, ambas com 20% cada. *Compromisso com o desenvolvimento do país*, aos olhos dos próprios empresários, não ocupou uma posição de grande destaque, aparecendo com 8% das indicações sobre a influência da cultura brasileira, mostrando que eles próprios acham insuficiente o papel deste valor na tradição nacional das elites.

Gráfico II - Valores Culturais que Promovem o Funcionamento das Redes



Fonte: Pesquisa de campo, 2001.

No que diz respeito aos valores que restringem o funcionamento de formas cooperativas organizacionais como redes empresariais foram mencionados: *individualismo* (19.7%) e *baixo nível de confiança* (11.5%), justamente os dois fatores mais rejeitados pelas formas associativas em rede. Segue-se o *baixo senso de cooperação* e a *pouca educação e relação com o estado*, com 8.2% cada, valores que se opõem à cooperação em rede frontalmente (Tabela IV, em anexo).

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Uma visão de conjunto, a partir dos elementos obtidos na pesquisa de campo, sugere uma interpretação à primeira vista paradoxal: em tempos de uma aparente perda de identidade decorrente das mudanças estruturais exogenamente determinadas que destruíram empresas regionais, obrigaram outras a se fundirem com capitais nacionais e internacionais e a um terceiro grupo expandir-se além dos limites regionais tornando-se grandes corporações nacionais e internacionais, observa-se que alguns atributos que seriam mais próprios de uma classe empresarial com forte inserção local e forte identidade não foram perdidos, mas sim preservados ou mesmo ampliados.

De outro modo, malgrado o desaparecimento do empresário patriarcal, do capitão da indústria e da empresa familiar que tinha forte identidade com suas congêneres e com as mesmas construía associações privadas de interesse coletivo, o novo exe-

cutivo, com ou sem laços de sangue com a antiga elite e tendo como pares prepostos de grandes corporações nacionais e internacionais, interage na esfera empresarial, com parcerias não tão genuínas do ponto de vista da associação entre a propriedade do capital e o comando empresarial. Com elas constrói redes de interesse mútuo que se posicionam aquém, dentro e além do mercado para, paralelamente à competição, obter resultados que se expressam em maior competitividade sistêmica e mais amplo compromisso no complementar ações do Estado em termos do desenvolvimento da comunidade e de compensar, de algum modo, o custo Brasil.

Uma possibilidade de análise para esta constatação, que requer mais estudos, é que a globalização não traz consigo, exclusivamente, o acirramento da concorrência e a exclusão. De certa forma, e paradoxalmente, é também disseminadora de determinados valores com gênese na modernidade contemporânea e que tendem a se universalizar, entre eles a convicção da importância da cooperação baseada em uma forma de confiança que interpenetra as relações mais formais ou institucionalizadas com os demais integrantes do tecido produtivo, com o Estado e com a comunidade.

REFERÊNCIAS

- CANO, W. **Raízes da concentração industrial em São Paulo**. Rio de Janeiro/São Paulo: Difel, 1977.
- _____. **Desequilíbrios regionais e concentração industrial no Brasil: 1930-1970**. Campinas: Editora da Unicamp, 1985.
- DINIZ, E. **Globalização, reformas econômicas e elites empresariais**. Rio de Janeiro: FGV, 2000.
- FERGUSON, M. "The mythology about globalization", **European Journal of Communication** 7 (1), 1992
- GIDDENS, A. **As conseqüências da modernidade**. São Paulo: Editora Unesp, 1991.
- GUIBERNAU, M. **Nacionalismos - o estado nacional e o nacionalismo no Século XX**. Rio de Janeiro: Editora Zahar, 1997.
- IBARRA, H. "Structural alignments, individual strategies and managerial action: elements toward a network theory of getting things done". In: Nohria, N. e Eccles, R. (Eds), **Networks and organizations**. Harvard: Business School Press, pp. 165-188.
- LANIADO, R. N. & BAIARDI, A. "Padrões culturais e desempenho empresarial numa economia em mudança: o caso da Região Metropolitana de Salvador". In: **Organizações & Sociedade**, V. 5 n. 11, jan/abr 98, 1998.
- LANIADO, R. N. "Troca e reciprocidade no campo da cultura política". In: **Estado e Sociedade**, Vol XVI - nº1-2, UNB, Jan-Dez/2001.
- ORTIZ, R. **Mundialização e cultura**. S.Paulo: Brasiliense, 1994.
- PEROSA, J.M.Y. e BAIARDI, A. "Especificidades institucionais e regionais no conceito de competitividade". **Organizações & Sociedade**, Vol.6, n.16, 1999.
- PUTMAN, R. **Making democracy work**. Princeton. Princeton University Press, 1994.
- REIS, E. "Percepções da elite sobre pobreza e desigualdade". **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, ANPOCS. Vol 15, nº42 - Fevereiro, 2000.
- ROBERTSON, R. & KHONDKER, H. H. "Discourses of globalization: preliminary considerations". **International Sociology**, 13 (1), 1998
- TEIXEIRA, F. e GUERRA, O. Cinquenta anos de industrialização baiana. **Bahia Análise & Dados**, V. 10, n. 1, junho de 2000.

THERBORN, G., Globalizations - dimensions, historical waves, regional effects, normative governance. **International Sociology**, 15 (2), June, 2000

VERDERY, K. Para onde vão a "nação" e o nacionalismo. In: Balakrishnan, G. **Um mapa da questão nacional**. Rio de Janeiro: Contraponto, 2000.

ANEXOS

Tabela I

Objetivos Não econômicos	Formas de Cooperação que Aumentam Confiança e Solidariedade							
	Sistema de negociação	Organização	Tecnologia	Recursos humanos	Parcerias	Valores	Outros	Não se aplica
Criar cultura de cooperação	10	3	1	1	1	3	2	6
Promover perfil empreendedor	9	2	1	0	1	3	2	2
Entender relevância interdependência na ação empresarial	10	1	1	0	0	1	2	5
Lidar melhor com os riscos do mercado	9	1	0	0	0	2	1	5
Interagir com a comunidade	8	3	1	0	0	0	2	4
Promover senso cívico	6	1	1	0	1	0	1	2
Alavancar transformações sócio-culturais	8	2	0	0	0	0	1	3
Promover responsabilidade social	6	1	1	1	1	1	1	3
Promover valores éticos de conduta	8	3	1	1	0	1	2	3
Outros	1	0	0	0	0	0	0	0

Fonte: Pesquisa de campo

Tabela II - Juízos mais Freqüentes sobre a Relação com o Governo

Tipos de Juízo	Freq. Simples	%
Há estabilidade na relação com as empresas	21	31,8
Há elevado custo de transação	21	31,8
Há mecanismos que favorecem corrupção	9	13,6
Há cooperação	8	12,1
Há abertura para negociação	4	6,1
Outros	3	4,5
Total	66	100

Fonte: Pesquisa de campo

Tabela III - Juízos sobre a Relação com os Políticos

Tipos de Juízo	Freq. Simples	%
Há preocupação com elaboração de leis que agilizam negociações empresariais	16	14,8
Há empenho para simplificar e aliviar a carga fiscal	13	12,0
Há empenho para garantir justas condições de competitividade para o capital nacional	6	5,6
Há estímulo para organização do setor privado em rede	10	9,3
Há tradicionalismo	17	15,7
Há favorecimento aos <i>lobbies</i>	16	14,8
Há favorecimento a corrupção	13	12,0
Há favorecimento ao clientelismo	16	14,8
Outros	1	0,9
Total	108	100

Fonte: Pesquisa de campo

Tabela IV - Valores da Cultura Brasileira que Restringem o Funcionamento da Rede

Valores que Restringem o Funcionamento da Rede	Freq. simples	%
Individualismo	12	19,7
Imediatismo	3	4,9
Relação c/ o Estado	5	8,2
Hierarquia	1	1,6
Cultura de associativismo insuficiente	4	6,5
Pouca participação	2	3,3
Pouca educação	5	8,2
Pouca informação	2	3,3
Baixo senso de cooperação	5	8,2
Baixo nível de confiança	7	11,5
Corporativismo	3	4,9
Corrupção	4	6,5
Tradicionalismo regional	2	3,3
Tradicionalismo/conservadorismo/resistência à mudança	3	4,9
Falta de iniciativa	2	3,3
Não respondeu/não sabe/não se aplica	1	1,6
Total	61	100

Fonte: Pesquisa de campo

A CONFIANÇA NAS RELAÇÕES INTERORGANIZACIONAIS

Cleverson Renan da Cunha*
Marlene Catarina de Oliveira Lopes Melo**

RESUMO

A dinâmica ambiental contemporânea tem influenciado a adoção de níveis de análise mais abrangentes para a compreensão de fenômenos organizacionais. Temas como formação de redes, alianças, integração entre público e privado e outros desenhos organizacionais mais complexos exigem estudos que vão além do escopo interno das organizações. Dentre as questões de interesse desse campo de investigação, a confiança tem recebido grande atenção de pesquisadores no mundo inteiro, dada a sua importância para a adoção de mecanismos de governança mais flexíveis e adaptativos. O presente trabalho objetiva apresentar algumas definições de confiança e quatro das principais correntes teóricas que se propõem a compreendê-la enquanto fenômeno social - escolha racional, custos transacionais, neo-institucionalismo e a teoria do sistema social - destacando seus pressupostos centrais e as contribuições almejadas, orientadas pela dinâmica das relações interorganizacionais.

ABSTRACT

The environmental contemporary dynamics has influenced over the adoption of more comprehensive levels of analysis so that organizational phenomena can be understood. Subjects as network formation, strategic alliances, integration between private and public affairs and other more complex organizational structures demand studies that reach beyond the internal scope of the organizations. Among the issues of interest in this inquiry field, trust has received great attention from researchers all over the world, given its importance for the adoption of more flexible and easily adaptable governing mechanisms. The present essay aims at presenting some definitions of "trust," as well as four of the main theoretical trends that try to understanding it as a social phenomenon - rational choice, transactional costs, neo-institutionalism, and the social system theory - highlighting their core presuppositions and the contributions aimed at, guided by the dynamics of the inter-organizational relationships.

* NURTEG/CEPEAD/UFMG

** CEPEAD/UFMG e Faculdade Novos Horizontes

INTRODUÇÃO

O aumento da turbulência ambiental percebida nas últimas décadas tem levado os estudiosos a considerar o ambiente como fator crítico para o sucesso organizacional (ALDRICH, 1979). No entanto, a quebra do padrão convencional da adoção do nível de análise organizacional e suborganizacional não é tarefa das mais simples, principalmente no Brasil, onde os níveis supra-organizacionais de análise não dispõem de grande tradição histórica (SALEME; ORSSATTO, 1991).

Segundo Scott (1995), os níveis identificados para análise variam muito em função do foco do pesquisador, tendo em vista sua abordagem do fenômeno. A dimensão-chave subjacente é o âmbito do fenômeno abordado, que pode ser medido em termos de espaço, tempo, ou número de pessoas afetadas.

Os níveis de análise constituem-se um dos pólos de entendimento da história dos estudos organizacionais, isto porque são focos a partir dos quais são feitas as reflexões sobre o fenômeno organizacional. Tornam-se assim, perspectivas de análise úteis para se observar certas tendências da teoria organizacional ao longo da história (SELEME; ORSSATTO, 1991, p. 112).

A mudança do nível de análise para uma abordagem externa à organização tem mostrado ser pertinente para a compreensão da complexidade organizacional e do ambiente. Nesse sentido, o entendimento das relações interorganizacionais é um passo importante, principalmente no momento atual, em que os efeitos das mudanças ambientais têm sido notados no dia-a-dia das organizações, forçando-as a novas configurações estruturais ou estratégicas (DIMAGGIO; POWELL, 1983). Dentre os temas abordados na compreensão das relações interorganizacionais, a confiança vem recebendo atenção crescente no meio acadêmico internacional (OLIVER, C., 1990; OLIVER, A., 1998).

Confiança é vista comumente como o resultado de um processo no qual um relacionamento se desenvolve gradualmente, sendo propriedade de uma coletividade mais do que de um indivíduo isolado. Isso sugere que o relacionamento, e não o indivíduo, deve ser a unidade de análise na pesquisa da confiança. Nesse sentido, o objetivo do presente ensaio é apresentar algumas correntes teóricas que se propõem a estudar a confiança no contexto das relações interorganizacionais, visando a incentivar o desenvolvimento desse campo também aqui no Brasil, que ainda não possui grande tradição nesse nível de análise, e tampouco no estudo da confiança como fenômeno social.

RELAÇÕES INTERORGANIZACIONAIS

Dentre os diferentes níveis de análise, as relações interorganizacionais vêm crescentemente aumentando em importância. Periódicos internacionais vêm dedicando números especiais a esse tipo de pesquisa como a *Organizational Science*, *American Management Journal* entre outros, evidenciando as diversas abordagens adotadas na compreensão do tema.

As relações interorganizacionais são comumente definidas como todos os diferentes tipos de contatos entre organizações. Essas interações podem estender-se da forma concorrencial e antagônica para aquelas de natureza cooperativa. A existência de contatos inter-relacionais implica que as organizações envolvidas desenvolvam processo de escolha do grupo de interação com aqueles que são relevantes no conjunto de organizações (RING; VAN DE VEN, 1994). No entanto, tais relacionamentos, como todos os outros, podem trazer benefícios e custos. Zuckerman, Kalunzny e Ricketts (1999) salientam os principais:

Benefícios

Desenvolvimento de oportunidades para aprender e se adaptar a novas competências.

- Obtenção de recursos.
- Divisão de riscos.
- Divisão de custos de produção e desenvolvimento de tecnologia.
- Obtenção de influência sobre seu domínio.
- Acesso a novos mercados.
- Aumento da habilidade para gerenciar incertezas e resolução de problemas complexos.
- Suporte mútuo e obtenção de sinergia em grupo.
- Resposta rápida à demanda de mercado e oportunidade tecnológica.
- Ganho de aceitação de governantes de outros países.
- Fortalecimento da posição competitiva.

Custos

- Perda da superioridade técnica.
- Perdas de recursos.
- Compartilhamento dos custos dos fracassos.
- Perda de autonomia e controle.
- Conflito de experiências sobre domínio, métodos e objetivos.
- Retardamento de soluções devido a problemas de coordenação.
- Regulamentação e intromissão do Governo.

Segundo Aldrich (1979), a incapacidade das organizações de se auto-sustentarem força-as a buscarem no ambiente os recursos necessários, independentemente dos custos que possam surgir. Para ele, a obtenção de instalações, materiais, produtos ou receitas que asseguram a sobrevivência organizacional tem sido a razão principal para o estabelecimento de relações interorganizacionais. As organizações também se esforçam para serem autônomas. Por opção, elas prefeririam não estabelecer relações interorganizacionais, na medida em que essas relações tendem a limitar suas ações subseqüentes.

Para Hall (1984), a compreensão das relações interorganizacionais depende da identificação dos fluxos de recursos e das formas de transação. Orientado por essas premissas, descreveu quatro bases de interação nos relacionamentos interorganizacionais que partem da compreensão das características gerais do ambiente e dos fatores situacionais, conforme o QUADRO 1.

QUADRO 1 - Arcabouço para Análise Interorganizacional

Características ambientais gerais	Condições: tecnológicas, legais, políticas, demográficas, econômicas, ecológicas e culturais	Capacidade ambiental Homogeneidade - heterogeneidade Estabilidade - instabilidade Concentração - dispersão Consenso - dissenso Turbulência
Fatores situacionais	Conscientização; Consenso/dissensão (domínio) Proximidade geográfica	Dependência localizada Tamanho
Bases das relações	Base <i>ad hoc</i> Base de troca	Dependência localizada Obrigatoriedade
Fluxo de recursos	Interdependência de recursos; Intensidade	Programas conjuntos Interligação de diretores
Formas de transação	Formalização Padronização Importância Frequência Reciprocidade	Poder Cooperação Conflito Resolução de conflito Coordenação

FONTE - Adaptado de Hall, 1984, p.170-89.

Esse conjunto de variáveis constitui uma alternativa para o estudo das relações interorganizacionais, independentemente da teoria adotada, partindo de uma compreensão ampla, com a identificação das características ambientais gerais, passando pelos fatores situacionais. As bases das relações, os fluxos de recursos e as formas de transação permitem conhecer o padrão de relacionamento entre as empresas participantes de uma rede ou localizadas em um certo espaço. Apesar de não oferecerem possibilidade de leitura das questões políticas e culturais presentes no ambiente, os estudos de Hall (1984) são tradicionalmente utilizados para a abordagem das relações interorganizacionais.

Complementando o trabalho de Hall, Whetten (1981) apresenta quatro abordagens tradicionais que se propõem ao estudo do relacionamento advindo da interdependência entre as organizações (QUADRO 2). Para ele, o fenômeno das relações interorganizacionais tem despertado a atenção de diversas disciplinas, pois cada grupo de interesse tem encontrado uma faceta diferente para aprofundar o seu estudo nesse nível de análise.

Com a análise do quadro 2 é possível perceber a diferença de abordagem em função da alteração do campo do conhecimento adotado. Essa decisão influencia, diretamente, desde a escolha do método de pesquisa até seus objetivos. Por exemplo, pesquisas com a orientação de marketing têm primariamente examinado as ligações verticais entre organizações comerciais, como canais de distribuição. No caso da administração pública, o interesse não é tanto nas relações verticais e sim entre os membros desse setor. Galaskiewicz (1985) exemplifica essa distinção: enquanto os economistas estão interessados nas imperfeições do mercado e suas aberrações, sociólogos vêem como ponto central o processo de obtenção e alocação de recursos.

QUADRO 2 - Quatro Abordagens para Pesquisa em Relações Interorganizacionais

Orientação	Tipo de organização	Tipo de ligações	Assunto dominante	Tipo de pesquisa
Administração pública	Agência de serviços num sistema de entrega	Lateral Diádica	Aumentar a coordenação	Levantamentos
Marketing	Negócios ligados num "canal de distribuição"	Vertical Rede	Reduzir o conflito	Levantamentos
Economia	Negócios (ex.: as 500 maiores da <i>Fortune</i> , indústria química etc.)	Vertical e lateral Diádica	Expor ligações ilegais	Dados secundários - Estatística agregada
Sociologia	Todas as organizações de uma comunidade	Lateral Rede	Descrever todas as características das relações - especialmente distribuição de poder	Levantamentos e dados secundários

FONTE - Whetten, 1981, p.2.

Evan (1978) apresenta quatro exemplos da configuração dessas interações entre organizações:

- 1 *Diádica*. É aquela na qual a organização focal A interage com B, sendo B uma organização individual ou uma classe de organização.
- 2 *Rede em roda*. A organização focal interage com mais de uma organização de um tipo particular, porém não existe interação mútua entre os outros membros.

- 3 *Rede de múltiplos canais.* Todos os membros do conjunto interagem entre si e cada um interage com a organização focal.
- 4 *Ligação em corrente.* Cada membro do conjunto está ligado em série com a organização focal e existe contato somente na primeira ligação.

Para Galaskiewicz (1985), além da existência da arena da procura e alocação de recursos, existem duas outras que são estudadas: defesa política e legitimação organizacional. A primeira está relacionada com a procura de facilidades, materiais, produtos ou, de forma geral, com a sobrevivência da organização, sendo esse o objetivo principal do desenvolvimento das relações interorganizacionais. A defesa política procura usar o poder do sistema social amplo para tornar as normas institucionalmente construídas mais favoráveis a si; já a arena da legitimação busca a adequação dos objetivos organizacionais e a sua operacionalização à aceitação da comunidade. Nessa última, considerável atenção é direcionada para a melhoria da imagem por meio das relações públicas.

Em cada uma dessas arenas, a confiança parece desempenhar o papel específico de possibilitar e/ou facilitar a integração entre atores ou atuar como fator de risco.

CONFIANÇA

A confiança, como fenômeno social; tem sido reconhecida como um mecanismo cultural importante na condução das interações e expectativas de atores sociais (FUKUYAMA, 1996). Para Bachmann et al. (2001), sem um certo grau de confiança é quase impossível o estabelecimento e a manutenção de relações organizacionais com sucesso por um longo período de tempo. Esses autores destacam duas causas que evidenciam a importância da confiança: as rápidas mudanças que estão acontecendo no mundo dos negócios e o fato de que o controle é tradicionalmente visto como uma forma negativa de coordenação, particularmente por aqueles que são suas vítimas.

Estudando as relações interorganizacionais, Oliver A. (1998) analisou artigos dos principais periódicos internacionais de estudos organizacionais nos últimos anos (*American Sociological Review, American Science Quarterly, American Management Journal e Organization Science*), encontrando 158 artigos nos mais diferentes referenciais teóricos. Dentre eles, 10,8% abordam o tema da confiança como antecedente das relações interorganizacionais e 7,6% como resultado dos relacionamentos interorganizacionais. Apesar da presença da confiança em parte significativa dos estudos, ela não se destacou como um conceito central na preocupação dos pesquisadores. Mesmo não sendo um dos principais conceitos abordados nesses textos, o que é justificado em parte pela abordagem quantitativa da maioria dos periódicos americanos, o tema confiança tem recebido atenção de diversas áreas do conhecimento, em busca de respostas para vários problemas de pesquisa.

Luhmann (1979), considera que as mudanças na base da confiança interpessoal para institucional é um marco dos tempos atuais, ampliado pelo fato de que a moderna economia global tem aumentado a necessidade de colaboração efetiva além das fronteiras nacionais (CHILD, 2001). De acordo com Luhmann (1979), a confiança é importante, pois reduz a complexidade da sociedade e permite que a vida social transcorra mais suavemente. Num contexto mais amplo, Fukuyama (1996) afirma que nos dias atuais uma ambição da maioria dos governos em suas políticas macroeconômicas é não provocar crises, assegurando um suprimento estável de recursos e controlando grandes *déficits* orçamentários. Sendo assim, a prosperidade de uma sociedade depende, entre outros fatores, da confiança generalizada da mesma. A confiança é então, para Fukuyama, [...] "a expectativa que nasce no seio de uma comunidade de comportamento estável, honesto e cooperativo, baseado em normas compartilhadas pelos membros dessa comunidade" (FUKUYAMA, 1996, p. 41), sendo grande influenciadora da prevalência de interação numa sociedade ou de certas partes dela.

Coleman (1990) defende a existência do capital social, que é a capacidade de as pessoas trabalharem juntas visando objetivos comuns em grupos ou organizações. Isto é altamente dependente do grau em que as comunidades compartilham normas e valores e mostram-se dispostas a subordinar interesses individuais aos dos grupos maiores. Desses valores nasce a confiança, que tem, inclusive, valor econômico, e sua queda, ou falta, criaria ônus para toda a sociedade com um processo espiral de crescimento, como nos escândalos recentes de falsificação de balanços da *WorldCom* ou da *Pirelli*.

Para Granovetter (1985), as pessoas são inseridas numa variedade de grupos sociais – famílias, vizinhanças, redes, companhias, igrejas e nações – cujos interesses elas têm que contrapor aos seus. O alto nível de confiança na sociedade pode influenciar a organização do ambiente de trabalho numa base mais flexível e grupo-orientado, delegando mais responsabilidade aos níveis inferiores. Caso contrário, surge a necessidade de mecanismos burocráticos de controle orientados pela razão instrumental. A confiança funciona, nessas situações, como mediadora da luta de interesses, e sua ausência pode ser um forte incentivo para trazer as atividades para as organizações e ampliar a hierarquia de controle (WILLIAMSON, 1975).

Como salienta Child (2001), a moderna economia é caracterizada pela necessidade de colaboração efetiva além dos limites nacionais, onde conseguir colaboração global para o trabalho eficiente é o primeiro passo. Nesse processo, os contratos formais desempenham um papel importante no estabelecimento de condições e critérios de desempenho para colaboração e podem prover a única base na qual os parceiros de negócios são preparados para trabalhar juntos num primeiro momento. Mas os contratos raramente são suficientes sozinhos. O entendimento informal, baseado na confiança, freqüentemente provê um fator ainda mais poderoso na determinação de como colaborar (CHILD, 2001). Para esse autor, dois tipos de incertezas podem surgir nas colaborações: a primeira, sobre as contingências futuras, e a segunda, como os parceiros irão reagir em face desses eventos futuros. Sob condições de incertezas, a confiança estabiliza as expectativas que as pessoas têm em relação às outras. No entanto, para que a confiança surja é necessária a existência de uma base, seja ela tradicional ou institucional. A base tradicional surge do compartilhamento de atributos que vêm do sentimento de pertencer ao mesmo grupo social e é reforçada pelas experiências passadas. Outra base está no desenvolvimento do sistema de leis que protege os indivíduos. Para Child (2001), quando este sistema é falho ou não existe, as bases de natureza tradicional funcionam como suporte.

Child (2001) identifica algumas vantagens da confiança:

- 1) Generaliza a boa vontade para cobrir diferenças culturais e para o trabalho, por meio de outras dificuldades que possam surgir na colaboração.
- 2) A confiança entre parceiros pode encorajá-los a trabalhar juntos frente aos imprevistos circunstanciais. Assim, permite ajustamentos mais rápidos e menos conflitos. Para situações novas, os contratos e outros acordos formais não têm previsão.
- 3) Pode prover uma alternativa para diminuir os altos custos e possivelmente os efeitos desmotivadores do controle próximo e a perda de credibilidade nos contratos.
- 4) A confiança entre empresas ou departamentos encoraja a abertura para trocas de idéias e informações, oferecendo condições necessárias para inovação e outras formas de criação do conhecimento.

Por estas razões, segundo Child (2001), a confiança é particularmente um ingrediente vital no sucesso de alianças globais e fusões, sua geração, desenvolvimento, construção e sustentação que requer esforço, sensibilidade e tempo.

Apesar de todas as vantagens da confiança, ela também envolve riscos. Várias teorias descrevem instrumentos para minimizá-los, como contratos, estruturas hierárquicas, recompensas, punições e outros mecanismos de controle.

Na visão de Mayer, Davis e Schoorman (1995), o estudo da confiança apresenta alguns problemas. Dentre eles, a falta de clareza em sua definição, a exis-

tência de lacunas entre confiança e risco, a confusão entre confiança, seus resultados e antecedentes. Eles defendem também que existem problemas com a definição de confiança, como por exemplo a falta de clareza entre risco e confiança, a confusão entre confiança, seus antecedentes e resultados. Para eles, a falta de especificidade do conceito tem dificultado a definição dos níveis de análise, além do problema de não considerar ambos, risco e confiança, como pode ser identificado nos trabalhos de Deutsch (1958), Shapiro (1987), Costa (2000), Dodgson (1993), Bachmann (2001), entre outros.

Por ser um conceito multidimensional (NEWELL; SWAN, 2000), a confiança pode apresentar vários significados que compartilham, segundo Lane (1998), três pressupostos: a) existência de um grau de interdependência entre o que confia e o que recebe a confiança; b) a confiança provê forma de arcar com riscos ou incertezas nos relacionamentos de troca; e c) crença ou expectativa de que a vulnerabilidade resultante da aceitação do risco não irá tirar vantagem do relacionamento.

No trabalho de Deutsch (1958), a definição de confiança traz a noção de motivação como também a de previsibilidade, envolvendo, assim, expectativas de eventos que ocorrerão no futuro. Para Costa (2000), a confiança é mais que um conjunto de expectativas em relação a um determinado acontecimento. É também querer aceitar o desafio e as implicações associadas à atitude de confiar. Já Shapiro (1987) define confiança como o relacionamento social no qual alguém investe recursos, autoridade e responsabilidade em outro para agir em seu favor, para algum retorno incerto no futuro. Dodgson (1993) diferencia a confiança entre interpessoal e interorganizacional e defende que a colaboração entre organizações precisa transcender as relações.

Para Bachmann (2001), a confiança tem se tornado o mecanismo central para a conquista de soluções eficientes para o problema de coordenação de expectativas e interações entre atores econômicos, diferentemente das relações hierárquicas, que são controladas principalmente por procedimentos burocráticos e mecanismos de coordenação vertical.

Segundo Blau (1964), o tempo é um importante aspecto da confiança. As empresas podem aprender a confiar nas outras com o passar do tempo, pois a experiência de que um parceiro não tirou vantagem de suas dependências e a resolução amigável de pequenos conflitos podem desenvolver a sensação de confiabilidade entre as empresas, formando um círculo virtuoso.

Um dos grandes problemas identificados no estudo da confiança é a confusão entre esse conceito e algumas palavras usadas como sinônimos. No entanto, a confiança apresenta características que merecem ser evidenciadas no intuito de aprofundar a sua compreensão como fenômeno social. O quadro 3 é uma tentativa de identificação dos principais sinônimos adotados.

QUADRO 3 - Sumário dos Conceitos Comumente Usados como Sinônimos de Confiança

Conceito	Definição	Conexão com confiança
Competência	A habilidade percebida de um ator para realizar algo	Um conceito passivo descrevendo a habilidade de um ator para dada realização
Credibilidade	A habilidade percebida de um ator para realizar algo que ele reivindica que ele pode fazer havendo demanda	Um conceito passivo que se refere a habilidade requerida do ator que contudo não diz nada a respeito das suas intenções ou desejo para fazer o que foi solicitado
Confidência	O ator espera que algo certamente aconteça e não considera a possibilidade de que algo errado ocorra	Não envolve a consideração consciente de alternativas como se dá na confiança
Fé	O ator cegamente confia em algo	O ator não tem ou não solicita informações para considerar alternativas como no caso da confiança

Esperança	O ator passivamente espera por algo	Devido à passividade do ator ele ou ela não investe/arrisca algo baseado na esperança, como no caso da confiança
Lealdade	O ator assume uma posição de fidelidade em relação a outro ator, comportando-se positivamente em relação ao que o ator necessita	Um conceito estático e de longo prazo, não parece envolver a possibilidade de quebra
Reliance	O ator pode, em consideração, confiar somente em certos aspectos ou características de outro ator ou sistema	Um conceito mais estreito que a confiança, no sentido que um ator que confia no outro o faz em todos os aspectos, após julgar o caráter e o comportamento do outro

Fonte - Blomquist, 1997, p. 279

Na tentativa de compreender melhor o constructo confiança, serão apresentadas as principais correntes teóricas que se dedicam ao seu estudo no nível supra-organizacional.

PRINCIPAIS CORRENTES TEÓRICAS

Existem diversos campos do conhecimento que se propõem a estudar a confiança. Bhattacharya (1998) identifica perspectivas oriundas da antropologia, economia, psicologia, sociologia e ciências políticas, envolvendo diferentes pesquisadores, problemas, abordagens, métodos e níveis de análise. Dentre os principais referenciais teóricos do estudo da confiança nas relações interorganizacionais, destacam-se a teoria da escolha racional, a dos custos transacionais, a do neo-institucionalismo e a do sistema social, que serão abordadas a seguir.

Escolha racional

Na teoria da escolha racional, a confiança pode ser suficientemente entendida como uma estratégia de atores racionais para maximizar seus interesses (COLEMAN, 1990). Para essa abordagem, os atores sociais calculam os benefícios e as perdas que podem surgir de suas decisões de confiar ou não em outro ator social antes dele fazer sua decisão, sendo uma estratégia unicamente orientada pelo interesse próprio dos atores sociais para maximizar seus ganhos (COLEMAN, 1990). Assim, os atores sociais constroem suas decisões de confiar ou não, com base no puro cálculo racional e no argumento de que ele calcula explicitamente seu potencial para ganhar ou perder com o seu investimento de risco na confiança.

Confiar em alguém significa, nessa perspectiva, ter informações que possam levar a antecipação do comportamento futuro ou a identificação de sua probabilidade. Para Bachmann (1998), somente numa situação na qual os atores sociais têm informações para influenciarem o comportamento futuro do depositário da confiança é que ela se faz necessária. Se existe informação completa sobre todos os fatores que influenciariam a decisão de outro ator social, a confiança é redundante e a cooperação pode ser conseguida de outra forma.

A teoria de Coleman de como um ator social decide se irá ou não confiar em alguém é baseado na simples expressão $pG + (1-p)V$, onde p é probabilidade de que o depositário da confiança irá se comportar de modo confiável, G é o potencial de ganho a ser realizado se isso for verdade, $(1-p)V$ o risco que o depositário oferece e V é o potencial de perda de que pode ocorrer se o último mantiver a verdade.

O dilema do prisioneiro de Axelrod (1984) ilustra essa corrente de pensamento. Ele argumenta que a confiança emerge com a cooperação em jogos repetitivos. Dois jogadores escolhem em cada jogo cooperar ou não. Os dois recebem grande recompensa se eles cooperarem mas perdem muito se a cooperação não ocorrer. O máximo de perda se dá quando um coopera e o outro não, assim como o máximo de ganho. O que coopera perde muito enquanto o que não coopera tem o seu ganho maximizado. A decisão de cooperar ou não é uma decisão de confiança e de expectativa no longo prazo. A análise de Axelrod mostra como a confiança pode emergir com a força de interação dominante entre um par de pessoas.

Dentre outros aspectos, essa teoria busca compreender quais são as motivações existentes para a cooperação, tendo a comunicação e a informação papéis centrais no seu desenvolvimento.

Teoria neo-institucional

Essa corrente de pensamento está mais preocupada com as questões que vão além da organização, principalmente com o seu processo de adaptação ao ambiente. Devido a pressões ambientais, as organizações estão mais próximas das outras e estrategicamente ligadas por uma série de nós, em uma rede de relacionamento e de interesse, que faz emergir certas estruturas e padrões de interação. Esse processo é entendido por Giddens (1979) como estruturação.

A teoria da estruturação sugere que as propriedades estruturais do sistema social são o agente e o resultado das práticas que constituem tal sistema. Essa teoria argumenta que uma característica fundamental da vida social – relações entre atores ou coletividades – torna-se organizada com a prática dentro do sistema social, formando a estrutura do sistema. Ao mesmo tempo em que as estruturas governam o comportamento dos atores e o estabelecimento ordenado de sua conduta, dá-se a sua manutenção (GIDDENS, 1979).

DiMaggio (1982) sugere que o processo de estruturação nas redes tem quatro partes: 1) aumento de interação entre as organizações; 2) emergência de características definidas de coalisões e estrutura de dominação; 3) aumento na carga de informação com que firmas têm que lidar; e 4) a formação da consciência nas firmas de que elas estão comprometidas em um empreendimento comum.

Da interação entre organizações, desenvolvem-se arranjos estruturais entre os atores, incluindo estruturas de poder como coalisão e domínio. Ao longo do tempo, as organizações interagem com as outras, podendo conduzir a estruturação para o desenvolvimento de padrões de interação que são independentes das firmas individuais.

A compreensão do contexto em que estão inseridas as organizações é fundamental para o entendimento das estruturas e processos organizacionais. Para Pettigrew (1985), o contexto modela as decisões que são tomadas e, desse modo, facilita a previsibilidade da ação organizacional. Esse autor destaca que as organizações não são elementos sociais coletivos passivos, agindo, por vezes, procurando modelar o próprio contexto, o que nos leva a traçar um quadro de interação complexa entre organizações e contextos em permanente movimento dinâmico, longe, portanto, de configurar uma relação determinista e inequívoca (CARVALHO, VIEIRA e LOPES, 1999).

A teoria neo-institucionalista tem analisado a dinâmica da confiança nas sociedades, reconhecendo a existência de vários mecanismos que a produzem, procurando entender como se dão a ação e a estrutura de reprodução de instituições, enfatizando a importância crucial de fontes tradicionais de confiança como bases para a formação e reprodução institucional.

Nessa perspectiva, a institucionalização é o processo de socialização que transforma uma transação instrumental num relacionamento socialmente envolvido pela infusão de normas e valores que permitem ao relacionamento ser reproduzido e perpetuado (BERGER; LUCKMANN, 1998). Para Ring e Van de Ven (1994),

a institucionalização de um relacionamento tem três interações básicas que envolvem os processos formais e informais de negociação, compromisso e execução: a) o relacionamento pessoal suplementando gradativamente os relacionamentos formais; b) o contrato psicológico substituindo gradualmente os contratos formais e legais e c) a duração temporal do relacionamento estendendo-se aos planos iniciais. Estas interações entre as características formais e informais dos relacionamentos acontecem como produto da dinâmica psicossocial da socialização interpessoal.

No entendimento de Ring e Van de Ven (1994), o processo de desenvolvimento associado com as relações interorganizacionais cooperativas é cíclico, não seqüencial. Esses relacionamentos são mantidos, não porque encontram estabilidade, e sim porque mantêm o balanço entre processos formais e informais (RING; VAN DE VEN, 1994).

Granovetter (1995) destaca que existem mecanismos concretos e estruturas envolvidos em tais relações, como por exemplo as associações comerciais. Ele argumenta que as relações sociais e as obrigações inerentes a elas, ao invés da moralidade generalizada ou arranjos institucionais como contratos ou estrutura de autoridade, são as principais responsáveis pela produção da confiança na vida social.

Economia dos custos de transação

Essa abordagem se fundamenta na teoria dos custos transacionais (WILLIAMSON, 1975, 1978, 1985, 1988). A economia de custos é central nessa visão e está baseada em três correntes literárias: a econômica; a organizacional e a de leis contratuais, na qual o contrato é entendido como questão de governança. A abordagem dos custos transacionais se baseia em duas condições comportamentais: a) o reconhecimento de que os agentes humanos são racionalmente limitados e b) a constatação de que pelo menos alguns agentes são dados ao oportunismo, sendo muito difícil sua identificação *ex ante*.

As transações apresentam algumas dimensões críticas: a incerteza, a frequência com a qual as transações ocorrem e a sua duração. A questão crucial é como escolher entre as estruturas de governança do mercado e da firma. A vantagem da firma sobre o mercado é a da facilidade de harmonização nas trocas bilaterais (integração vertical). De outro lado, os custos de governança podem ser menores por causa da produção em larga escala do mercado. A estrutura de governança que melhor consegue economizar nos custos transacionais pode eventualmente conquistar a posição de outros com custos maiores.

De acordo com Williamson (1975, 1985), as relações que envolvem investimentos específicos criam dependência e vulnerabilidade para a existência de comportamentos oportunistas. Como é impossível ter um julgamento anterior dos limites do oportunismo de outro, a confiança não é uma salvaguarda segura, exigindo formas de governança mais coercitiva e baseada no poder, como por exemplo, a supervisão hierárquica, contratos e monitoração. Esses mecanismos de controle visam garantir a não existência do oportunismo nas relações.

Nessa corrente de pensamento, confiança e controle atuam mais como substitutos que complementares. O contexto institucional visa dar subsídios via sistema legal para a existência de mecanismos de controle e resolução de conflitos. A confiança é vista freqüentemente como negativa ou de uma forma pessimista. Para Hosmer (1995), uma consideração central da teoria dos custos transacionais é a crença de que o agente não pode ser confiado e que o risco de oportunismo é alto.

Mais recentemente, outros autores – Bromily e Cummings (1992), por exemplo – têm usado argumentos da teoria dos custos transacionais destacando outro papel para a confiança, como na ajuda para reduzir os custos transacionais com a adoção de mecanismos de governança menos coercitivos e mais flexíveis. Para eles, altos níveis de confiança não só reduzem os custos de monitoramento do desempenho, mas também eliminam a necessidade da instalação de sistemas de

controle que, baseados em resultados financeiros de curto prazo, podem reduzir a inovação e a cooperação.

A consideração básica desta abordagem em relação a confiança é sua ligação com o oportunismo e com a suposição da racionalidade limitada do processo de decisão.

Sistema social

Luhmann (1979) propõe um ideal imaginário, sugerindo um mundo num estado natural para os indivíduos habitarem, completamente desestruturado e complexo. Dentro desse mundo, toda ação ou reação é concebida como impossível de ser gerenciada por dois ou mais atores no estabelecimento de um processo interativo. Eles são confrontados com uma série de problemas que eles têm que resolver. Como os outros atores com quem eles poderiam interagir têm um comportamento contingente, um número ilimitado de possibilidades de ações e reações precisa ser levado em conta. Nessa situação, a seleção de possibilidades desejadas não pode ser feita. Em suma, o mundo parece muito complexo para os atores sociais para permitir que exista qualquer coordenação de expectativa e de interação.

Já no mundo real, as expectativas sociais e ações podem ser coordenadas e altamente estruturadas no sistema social. Existem muitos mecanismos que podem reduzir a complexidade difusa e limitar o escopo das considerações que os atores sociais fazem sobre o comportamento futuro dos outros. Tipicamente, os atores sociais selecionam um curso particular de ação e ignoram outras possíveis ações, baseados em certos princípios ou códigos. O sistema social emerge, então, da interação que torna possível a existência de seus mecanismos sociais que permitem orientar as expectativas e ações dos atores sociais, encontrando soluções satisfatórias.

Para Bachmann (2001), dentro desse mundo real, os atores obviamente lidam com problemas para coordenar seus interesses. Luhmann (1979) concebe que o mundo social real necessita ter mecanismos que ajudem na redução de incertezas e da complexidade e, então, permitam a elaboração de expectativas sobre o comportamento de outros atores sociais. Tais instrumentos são essenciais para a construção do sistema social diferenciado. Para ele, sem os mecanismos de coordenação o mundo social não existiria. Dentre estes, a confiança é vista como o principal exemplo, pois ela reduz incertezas ao permitir considerações específicas sobre o comportamento de outros atores sociais.

Embora a confiança seja um mecanismo fundamental na realidade social, ela também carrega consigo problemas como o risco do contrato ou envolvimento. Para Luhmann (1979), é possível que a confiança absorva incerteza e diminua a complexidade, ao mesmo tempo em que ela produz riscos, pois o ator social que decide confiar em outro ator se limita à informação disponível sobre o comportamento do outro.

Luhmann (1979) sugere que a existência de normas legais é um dos mais efetivos remédios para reduzir o risco de confiança e então prover aquelas boas razões que um potencial fiduciário procura antes de decidir investir em um relacionamento baseado na confiança. As regulações legais e suas possíveis sanções reduzem esses riscos. Leis comerciais e práticas de contratação podem ser entendidas como um elemento importante do referencial institucional, no qual os relacionamentos interorganizacionais estão envolvidos.

Além das regulações legais, existem outros elementos do arranjo institucional do sistema sócio-econômico que precisam ser considerados no processo de construção da confiança. Bachmann (2001) cita, por exemplo, as regras das associações comerciais, que têm, como um dos objetivos centrais, generalizar trocas econômicas compartilhadas, conhecimento técnico, cultural e social para criar coletivamente normas de comportamento nos negócios. Sendo assim, a referência institucional também pode ser vista como um instrumento para a redução de riscos.

Na teoria da estruturação social, confiança é definida como um mecanismo por meio do qual os atores sociais reduzem a complexidade interna do seu sistema de interação por meio da adoção de expectativas específicas sobre o comportamento futuro de outros pela seleção de possibilidades (LUHMANN, 1979), podendo ser baseada em processos históricos, em características compartilhadas ou em mecanismos institucionais.

Confiança processual – está ligada ao passado ou a trocas realizadas anteriormente. É um processo cumulativo e incremental de construção da confiança por meio da acumulação gradual de conhecimento direto ou indireto sobre o outro, como a reputação, marca e garantia de qualidade. Pressupõe um grau de estabilidade e a existência de uma baixa troca de firmas e outras instituições de mercado, sendo este tipo de confiança deliberadamente desenvolvida pelas empresas (LUHMANN, 1979).

Confiança baseada em características – surge da similaridade social e assume congruência social entre o que confia e o depositário da confiança por pertencer ao mesmo grupo social ou à mesma comunidade. Compartilham uma mesma religião, *status* ético ou *background* familiar que garante a construção de um mundo em comum. Tal confiança baseia-se na atribuição de valores e não pode ser deliberadamente criada (LUHMANN, 1979).

Confiança institucional – parte da consideração de que a confiança não pode ser somente gerada pela familiaridade interpessoal. Os atores organizacionais podem não possuir características pessoais em comum ou uma história que garanta trocas futuras, mas mesmo assim ter uma forma impessoal de confiança. É formada pela estrutura social formal, onde os mecanismos legais tendem a reduzir os riscos de confiança e tornam mais fácil sua existência. Pode ser deliberadamente produzida com a consideração de que seus mecanismos necessitam ser legitimados socialmente para serem efetivos (LUHMANN, 1979). Pode surgir quando existem:

- Trocas entre os limites dos grupos ou significativa distância social entre os grupos;
- Trocas entre distâncias geográficas;
- Trocas envolvendo um grande número de transações interdependentes e não separáveis.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Apesar do crescente interesse pelo estudo da confiança nas relações interorganizacionais, ainda existem alguns problemas que têm dificultado o avanço desse campo de estudo. Dentre eles merecem destaque a falta de concordância sobre o que é e o que não é confiança, a relação entre confiança e outras palavras conceitualmente semelhantes como *confidência* e *lealdade*, e a falta de mecanismos para a mensuração da confiança, seus antecedentes e resultados.

Foram apresentadas quatro das principais correntes teóricas que se propõem a estudar a confiança no contexto macroambiental. Cada uma está baseada em pressupostos ontológicos, epistemológicos e metodológicos distintos, buscando compreender partes específicas desse fenômeno.

A teoria da escolha racional se baseia nas estratégias adotadas por atores racionais em busca da maximização dos seus resultados. Os aspectos macroambientais não recebem tanta atenção. No neo-institucionalismo a ênfase se dá na explanação do ambiente institucional (normas, hábitos) e no processo. Já a teoria dos custos transacionais se preocupa com os arranjos institucionais (formas de governança) e no resultado.

Diferentemente da escolha racional e da economia institucional, os pressupostos da teoria do sistema social de Luhmann abordam a confiança num contexto mais amplo, além do cálculo utilitário de conseqüências. Ela também aproveita

parte das considerações da teoria institucional, porém para Luhmann a confiança surge da interação social, mas, em parte, é fruto de uma ação racional. A confiança é vista, então, como a soma dos aspectos racionais e sociais.

A adequação do uso de cada teoria deve ser analisada considerando seus pressupostos ontológicos, epistemológicos e metodológicos, sendo em muitos casos difícil a integração entre correntes teóricas com pressupostos centrais discordantes.

Por ser um conceito socialmente orientado, o estudo da confiança na realidade brasileira carece de alguns cuidados. O entendimento e a consideração da nossa evolução histórica, social e política podem se constituir em um caminho importante nesse processo. Outro ponto que merece destaque é o nosso frágil sistema legal. Se em outros países, onde os estudos da confiança estão mais desenvolvidos, as interações entre os agentes já contam com um sistema de defesa e regulação desenvolvidos, no Brasil, o uso dos contratos, por exemplo, não tem o mesmo papel e importância como para os americanos, alemães ou ingleses. Se para eles vale o que está escrito, o que se pode provar, para nós as relações de amizade parecem ser ainda decisivas.

O uso de referenciais importados é válido, mas pode ser ainda melhor se vier acompanhado do processo de entendimento das culturas existentes no Brasil e da importância de certas bases presentes na construção da confiança entre pessoas e organizações, como as relações informais, as relações de compadrio, a amizade, as relações históricas de poder presentes em nossa sociedade, o "jeitinho", a morosidade do sistema jurídico, entre outros.

Assim como a confiança, as relações interorganizacionais exigem cuidados especiais em sua análise. O uso de referências e conceitos anglo-saxões pode não ser pertinente ao estudo de nossas organizações, sendo necessária a consideração de suas particularidades.

REFERÊNCIAS

- ALDRICH, Howard. **Organizations & environments**. Englewood Cliffs : Prentice-Hall, 1979.
- AXELROLD, B. **The evolution of cooperation**. New York : Basic Books, 1984.
- BACHMANN, R. et al. Trust and control in organizational relations. **Organization Studies**, March, 2001.
- BERGER, Peter; LUCKMAN, Thomas. **A construção social da realidade**. 16. ed. Petrópolis : Vozes, 1998.
- BHATTACHARYA, R. A formal model of trust based on outcomes. **Academy of Management Review**, July, 1998.
- BLAU, P. **Exchange and Power in social life**. New York: Wiley, 1964.
- BLOMQUIST, B. The many faces of trust. **Scandinavian Journal of Management**, v. 13, n. 3, 1997.
- BROMILEY, P.; CUMMINGS, L. L. Transaction costs in organizations with trust. **Research on Negotiation in Organizations**, v. 5, 1995.
- CARVALHO, Cristina Amélia Pereira de; VIEIRA, Marcelo Milano Falcão; LOPES, Fernando Dias. Contribuições da perspectiva institucional para análise das organizações. ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO(XXIII : 1999 : Foz do Iguazu). **Anais**. Foz do Iguazu : ANPAD, 1999.
- CHILD, J. Trust : the fundamental bond in global cooperation. **Paper** prepared for the 30th anniversary issue of *Organizational Dynamics*, 2001.

- COLEMAN, J. S. **The foundations of social theory**. Cambridge, Mass. : Harvard University Press, 1990.
- COSTA, A. C. Confiança nas organizações: um imperativo nas práticas de gestão. In: RODRIGUES, S. B.; CUNHA, M. P. **Novas perspectivas na administração de empresas**. São Paulo, 2000.
- DEUTSCH, M. Trust and suspicion. **Journal of Conflict Resolution**, v. 2, p. 265-79, 1958
- DIMAGGIO, P. J. Cultural entrepreneurship in nineteenth century. In: The creation of an organizational base for high culture in America. **Media, Culture and Society**. n: 4, p. 33-50, 1982.
- DIMAGGIO, P. J.; POWELL, W. W. The iron cage revisited: institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. **American Sociological Review**, v. 48, p. 31-41, 1983.
- DODGSON, M. Learnig, trust and technological collaboration. **Human relations**, v. 46, n. 1, p. 77-95, 1993.
- EVAN, William. (Org.) **Inter-organizational relations**. Philadelphia : University of Pennsylvania Press, 1978.
- FUKUYAMA, F. **Trust: the social virtues and the creation of prosperity**, London : Hamish Hamilton, 1995.
- GALASKIEWICZ, Joseph. Interorganizational relations. **Annual Reviews**. v. 11, p. 281-304, 1985.
- GIDDENS, Anthony. **Central problems in social theory: action, structure, and contradiction in social analysis**. Berkeley, CA : University of California Press, 1979.
- GRANOVETTER, M. Economic action and social structure : a theory of embeddedness. **American Journal of Sociology**, 91, p. 481-510, 1985.
- HALL, Richard H. **Organizações: estrutura e processo**. 3ª Ed. Rio de Janeiro: Prentice-Hall do Brasil, 1984.
- HOSMER, L. T. Trust ; the connecting link between organizational theory and philosophical ethics. **Academy of Management Review**, 20/2, p. 379-403, 1995.
- LANE, C. Introduction: theories and issues in the study of trust. In: LANE, C.; BACHMANN, R. (eds) **Trust within and between organizations: conceptual issues and empirical applications**. Oxford : Oxford University Press, 1998.
- LUHMANN, N. **Trust and power**, Chichester : John Wiley, 1979.
- MAYER, R.; DAVIS, J.; SCHOORMAN, F. An integration model of organizational trust. **The Academy of Management Review**. v. 20, n.3, 709-19, 1995.
- NEWELL, S.; SWAN, J. Trust and inter-organizational networking. **Human Relations** v. 53, n. 10, p. 1287-1328, 2000.
- OLIVER, A. L. Networking network studies: an analysis of conceptual configurations in the study of inter-organizational relationships. **Organization Studies**, Fall, 1998.
- OLIVER, Christine. Determinants of interorganizational relationships: integration and future directions. **Academy of Management Review**. v. 15. n. 2, p. 241 - 265, 1990.
- PETTIGREW, A. M. **The Awakening Giant : Continuity and Change in ICI.**, Oxford : Basil Blackwell, 1985.
- RING, P.S.; VAN de VEN, A. H. Developmental process of cooperative interorganizational relationships. **Academy of Management Review**, v. 19, p. 90-118, 1994.

SCOTT, Richard W. **Institutions and organizations**. Thousand Oaks, CA : Sage, 1995.

SELEME, Acyr; ORSSATTO, Renato J. A construção social da realidade organizacional: tradição macro-analítica dos estudos organizacionais. In: ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO (XIV: 1990: Belo Horizonte). **Anais**. Belo Horizonte: ANPAD, 1990.

SHAPIRO, S.p. The social control of impersonal trust. **American Journal of Sociology**, 93/3, p. 623-58, 1987.

WHETTEN, David A. Interorganizational relations: a review of the field. **Journal of Higher Education**. Vol. 52, n. 1, p. 1-28, 1981.

WILLIAMSON, O. E. Corporative finance and corporative governance. **Journal of Finance**, v. 43, n. 3, p. 567-91, 1988.

_____. **Markets and hierarchies**. New York: Free Press, 1975.

_____. **The economic institutions of capitalism**. New York: Free Press, 1985.

_____. Transaction-cost economics: the governance of contractual relations. **Journal of Law and Economics**, v. 22, p. 233-61, 1979.

ZUCKERMAN, Howard S.; KALUNZNY, Arnold.; RICKETTS, Thomas. Alliances in health care: What we know, what we think we know, and what we should know. **Health Care Manage Review**. v. 20, n. 01, p. 54-64, 1999.