



CUSTOS TRANSACIONAIS E CONFIANÇA: Uma Associação Teórica

TRANSACTIONAL COSTS AND CONFIDENCE: A Theoretical Association

Victor Silva Corrêa ⁽¹⁾

Patricia Bernardes ⁽²⁾

Glaucia Maria Vasconcellos Vale ⁽³⁾

Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais/PUC-Minas

RESUMO

A teoria dos custos de transação compreende o mercado e a hierarquia como formas organizacionais opostas, ou, alternativamente, como polos de um processo aparentemente evolutivo. Neste caso, a temática associada à confiança relacional poderia ser considerada, mesmo nas estruturas híbridas, redundante ou desnecessária. O presente estudo, de natureza essencialmente teórica, se insere, apresentando uma visão complementar. Sugere que o preço, a autoridade e também a confiança, poderiam ser compreendidos como estruturas passíveis de serem combinadas, capazes de produzir distintas formas organizacionais. Assim procedendo, reforça, no contexto dos estudos organizacionais, a importância e praticidade da confiança e dos mecanismos informais de administração no contexto das trocas econômicas.

Palavras-chave: custo de transação; confiança relacional; redes.

ABSTRACT

The theory of transaction costs understands the market and the hierarchy as opposed organizational forms, or, alternatively, as poles of a seemingly evolutionary process. In this case, the theme associated with the relational confidence might be considered, even in the hybrid structures, redundant or unnecessary. This article is essentially theoretical and presents a complementary view. It suggests that price, the authority and also trust could be understood as structures that can be combined, capable of producing different organizational forms. In doing so, it reinforces, in the context of organizational studies, the importance and practicality of trust and informal administration mechanisms in the context of economic exchanges.

Keywords: transaction costs; trust relational; networks.

INTRODUÇÃO

A literatura sobre os mecanismos de governança das transações econômicas tem, há décadas, defendido uma nítida separação entre duas estruturas econômico-administrativas formais: o preço e a autoridade (COASE, 1937; WILLIAMSON, 1975). O preço é ditado pelo mercado,

configurado nas interações entre oferta e demanda. Com efeito, salienta Hirschman (1982) como compradores e vendedores são orientados pelos preços e munidos de informações perfeitas. Já a autoridade é função da estrutura hierárquica das firmas. Exigida à medida que a complexidade econômica substitua o sistema de mercado, nela, as relações podem ser mais duradouras

e a autoridade atua como solucionadora de disputas entre os atores (POWELL; GRODAL, 2004). Contudo, as hierarquias não podem ser consideradas estágio de evolução final.

Inserem-se, neste contexto, as estruturas híbridas de governança, posteriormente reconhecidas por Williamson (1985c, 1991) e representadas pelas formas intermediárias entre mercado e hierarquia (POWELL, 1990; WILLIAMSON, 1985b). Diversos autores vêm salientando a relevância de tal tema (ver, por exemplo: BRADACH; ECCLES, 1989; GRANOVETTER, 1992, 2007; HITE, 2003, 2005; POWELL, 1990). Tais estruturas, de natureza mais relacional, compreenderiam as transações econômicas de maneira distinta àquelas intermediadas pelo mercado ou pela hierarquia. Ganha particular relevância, neste caso, a influência exercida pelas redes organizacionais. Desde sua formulação por Eccles (1981), elas têm se consolidado como nova forma de organização industrial.

Caracterizadas por conjunto de características descritivas e de componentes críticos, as redes se baseiam na reciprocidade, na colaboração, na interdependência complementar e no clima informal voltado ao ganho mútuo (POWELL, 1990). Diferentemente dos arranjos de mercado e das hierarquias, nos quais os princípios de governança se pautam no controle do preço e na autoridade administrativa, respectivamente, as redes permitem e se fundamentam nas trocas intensivas em conhecimento, que são mais bem transferidas por meio de processos de divisão colaborativa de informações (POWELL, 1990).

Ganha relevância, na essência desta reflexão, a temática sobre confiança. Inserida no interior das redes de relacionamentos, ela

pode ser compreendida como mecanismo possível de coordenação da atividade econômica. Com efeito, a confiança é um dos fatores que promove a redução dos custos de transação e torna a existência das redes economicamente viáveis (JARILLO, 1988). Em ambientes caracterizados por confiança, os problemas são resolvidos com maior eficiência, uma vez que a informação e o know-how são trocados de maneira mais livre (BOSS, 1978).

O presente artigo, de natureza essencialmente teórica, insere-se justamente neste contexto. Procura refletir sobre a evolução das proposições associadas às características, aos processos e aos aspectos dos mecanismos de preço, autoridade e confiança. Ao fazer isto, integra crescente corpo de investigações que buscam salientar dimensões relacionais associadas às transações econômicas, endossando suas conjecturas. Em contraste às perspectivas econômicas tradicionais, sustenta como tais estruturas podem ser combinadas nos contextos empíricos, gerando benefícios capazes de diferenciar as organizações bem-sucedidas das demais (ZANINI, 2007).

Este trabalho encontra-se dividido em quatro seções. Na primeira, analisam-se as interações entre preço e autoridade. Na segunda, aborda-se a temática da confiança, enfatizando sua relevância como mecanismo de coordenação das transações econômicas. Em seguida, busca-se combinar ambas as literaturas, formando estruturas mistas de governança. Finalmente, a conclusão resgata e consolida os principais pontos, sugerindo novas perspectivas de estudos para a área. O presente artigo projeta luzes sobre a importância da confiança, e avança na literatura sobre as formas de administração das transações econômicas.

PREÇO E AUTORIDADE

Ronald Coase (1937) é considerado o fundador de uma tradição acadêmica que busca compreender os mercados e as hierarquias como mecanismos alternativos de alocação de recursos escassos (BALESTRIN; VARGAS, 2004; BRADACH; ECCLES, 1989; GRANOVETTER, 2007; WILLIAMSON, 1975,1989; WILLIAMSON; GHANI, 2012). O argumento central desta vertente é de que as transações econômicas são governadas pelos mais eficientes arranjos institucionais.

O trabalho de Coase (1937) lançou as bases do que se denominou Nova Economia Institucional (NEI). Integrada por um conjunto de pesquisadores, dentre os quais se destacam Williamson (1975,1985a), Coleman (1988), Bradach e Eccles (1989), Swedberg (1991), Beckert (2011), entre outros, a NEI caracteriza-se, em parte, por sua tentativa de adicionar maior realismo aos pressupostos defendidos pela economia neoclássica (LOPWA, 2002; SWEDBERG, 2004). A NEI nos levou a esperar que a escala das operações econômicas em qualquer sistema será apenas adequada para os custos de transação e os tipos encontrados lá (BALESTRIN; VARGAS, 2004). Inserem-se, nesta vertente de raciocínio, os estudos de Williamson sobre custos de transação. Baseado em uma lente analítica fortemente funcionalista, o autor estava inicialmente interessado em analisar como as instituições, constituídas pelo resultado das ações promovidas por atores racionais, eram capazes de serem alteradas segundo as restritas necessidades econômicas (BALLARINO; REGINI, 2008).

Seus trabalhos incorporaram, dentre outras reflexões, a ideia de “economização”, na qual atores buscam a maneira menos

dispendiosa e mais racional de perseguir seus próprios interesses (BECKERT, 2011; BIGGART; BEAMISH, 2003; HITE; HESTERLY, 2001). Segundo Williamson (1979, 1985b), as transações econômicas possuem três distintas dimensões - a incerteza, a especificidade de ativos e a frequência -, em que suas combinações contribuem por determinar, entre mercado e hierarquia, em particular, a forma mais adequada de alocação de recursos.

Tais dimensões argumenta Williamson (1979, 1985a), afetariam diretamente os custos associados à elaboração, à execução e à aplicação de contratos formais. Quando os custos se tornam elevados, o mercado, enquanto mecanismo de controle, tenderia a falhar (BRADACH; ECCLES, 1989; LARSON, 1992; POWELL, 1990). Em tal cenário, argumentam os autores, a hierarquia se apresentaria proporcionalmente menos arriscada e onerosa, isto é, mais eficiente (BRADACH; ECCLES, 1989; GRANOVETTER, 2007; LARSON, 1992; POWELL, 1990; RIORDAN; WILLIAMSON, 1985). “As firmas que decidem, por razões associadas à rentabilidade, integrarem-se, irão produzir mais e com menores custos quando se comparadas àquelas constrangidas por políticas públicas disponíveis no mercado” (RIORDAN; WILLIAMSON, 1985, p. 375).

De particular importância a esta reflexão são os conceitos de oportunismo e de confiança. Para Williamson (1998), um dos pontos fundamentais de discórdia entre sua teoria dos custos de transação e outras teorias organizacionais reside no tema da confiança. A primeira parte do pressuposto de que as relações comerciais são inerentemente calculistas. Isto se deve ao fato de o comportamento humano ser regido pelo

oportunismo e pela busca do autointeresse. A falta de confiança nas relações empresariais, associada à possibilidade de ações oportunistas por parte dos agentes, representa uma questão central à abordagem (BALESTRIN; VARGAS, 2004, ZANINI, 2007).

Neste aspecto, salienta Williamson (1975) como a ausência de oportunismo e de má-fé nas relações econômicas pode ser atribuída às vantagens associadas ao mecanismo de controle das organizações hierarquicamente integradas, consideradas mais aptas a criar um ambiente geral de cooperação e assimilação das complexas atividades econômicas. Certos ambientes seriam mais propícios ao aparecimento das formas híbridas. Entende o autor que elaborar comprometerimentos confiáveis significa desenvolver substitutos funcionais para confiança. Entre tais comprometerimentos, situar-se-iam, aí, a presença de regras transparentes de difusão de informações, de mecanismos de disputas, o estabelecimento de contrapartidas, etc. Observa Williamson que apesar de “extremamente importantes para a organização econômica, tais substitutos não poderiam ser confundidos com (real) confiança” (WILLIAMSON, 1998, p. 56). Pondera que as transações econômicas são sempre realizadas de maneira calculista. Assim, “o conceito de risco calculado (ao invés de confiança calculada) deve ser utilizado para descrever transações comerciais” (WILLIAMSON, 1998, p.57).

Tais proposições foram objeto de análise Granovetter (1995). Salienta o autor como mesmo em ambientes de mercado caracterizados por transações complexas, um alto nível de ordem, relacionado à ausência de oportunismos, podem ser encontrados. De maneira análoga, destaca Granovetter (1995), atitudes de má-fé e de oportunismos podem

ser visualizadas em estruturas claramente hierarquizadas. Neste sentido, a ocorrência ou não de atitudes oportunistas dependeria, na realidade, “da natureza das relações pessoais e das redes de relacionamentos entre as empresas” (2007, p. 26). Ou seja, é a estrutura social, caracterizada por relações sociais e econômicas baseadas em princípios de confiança, que poderia influenciar a forma e a ocorrência de atitudes oportunistas. Salienta Raud-Mattedi (2005, p. 65), “como as redes sociais facilitam a circulação de informações e asseguram a confiança ao limitar os comportamentos oportunistas”. Outros autores incorporam a natureza deste raciocínio (ver, por exemplo: BALESTRIN; VARGAS, 2004; GRANOVETTER, 2007; ZANINI, 2007).

CONFIANÇA COMO MECANISMO DE CONTROLE

Menard (2004), ao observar sob a lente da teoria dos custos de transação os arranjos organizacionais intermediários - redes, clusters, parceiras, cooperativas, alianças, etc. procurou identificar algumas propriedades comuns, quais sejam: i.) capacidade de combinar recursos; ii.) possibilidade de competição entre os agentes; iii.) possibilidade de realizar contratos com maior ou menor grau de formalidade. Embora o autor tenha realçado a crescente relevância das formas organizacionais híbridas, mal ajustadas no contexto da teoria dos custos de transação, ele não enfatizou, de maneira destacada, a temática da confiança, aqui expressa na premissa de que quanto maior a confiança, menor a necessidade de formalização.

Só recentemente o tema vem sendo trabalhado por pesquisadores de diferentes áreas (ZANINI, 2007). Considerada capaz de

reduzir incertezas associadas às transações econômicas (UZZI, 1996, 1997), um elemento crítico capaz de melhorar a qualidade dos fluxos de recursos (ANTONCIC, 2003), a confiança pode ser considerada um atributo imerso nas relações interpessoais (UZZI, 1997). “Devido ao fato de o empreendedor poder confiar na outra parte, é mais fácil prever o seu provável comportamento” (LECHNER; DOWLING; WELPE, 2006, p. 520). De acordo com esta perspectiva, a confiança atuaria como um tipo de acordo, de natureza tácita, que se encontra presente em um contexto social específico e que se transforma em uma das mais importantes bases de coordenação das transações econômicas (ANDRADE e outros, 2011; BECKERT, 2009; WANDERLEY, 2002).

Com efeito, “quanto maior a confiança entre [dois parceiros], maior a troca de informações; e quanto mais informações os parceiros trocam, mais eles confiam uns nos outros” (CHANG, 2011, p. 1214). Dito de outra maneira, a confiança se baseia na crença de que o parceiro de trocas irá cumprir os acordos informalmente firmados (HOANG; ANTONCIC, 2003). Tratar-se-ia, portanto, de “um mecanismo [...] único, na medida em que promove, voluntariamente, trocas não obrigatórias de vantagens e serviços” (UZZI, 1996, p. 678). Neste sentido, o tema da confiança pode, em adição à literatura econômica, assumir lugar central na explicação de como as transações econômicas operam (BECKERT, 2006; POWELL; GRODAL, 2004). Sem um mínimo de confiança, afirmam Bachmann e outros, citados por Cunha e Melo (2006, p. 8), é quase “impossível o estabelecimento e a manutenção de relações organizacionais bem-sucedidas”.

Note, portanto, como diferentemente das perspectivas defendidas pelas abordagens da escolha racional (COLEMAN, 1988, 1990) e da nova economia institucional (WILLIAMSON, 1979), “os pressupostos da teoria do sistema social abordam a confiança a partir de contexto mais amplo, para além do aspecto essencialmente utilitário. Neste cenário, a confiança seria vista como a soma dos aspectos racionais e sociais” (CUNHA; MELO, 2006, p. 11). Gerada a partir de estrutura derivada de interações econômicas e sociais, necessárias à criação de compreensão mútua (CHANG, 2011; CUNHA; MELO, 2006), a confiança seria desenvolvida quando há, entre agentes econômicos, esforços extras voluntariamente criados e retribuídos.

Tais esforços, frequentemente chamados de favores, são dignos de nota, dado que, nestes casos, nenhum dispositivo formal é utilizado para impor a reciprocidade (UZZI, 1997). Nas ocasiões em que a confiança é estabelecida como base de orientação da troca, argumenta Larson (1991), a cooperação torna-se o principal modo de operação e de governança. Os principais resultados são que os agentes de cooperação, geralmente caracterizados por similares atributos entre eles, como etnia, religião, entre outros, desenvolvem agrupamentos fortemente conectados (CHAMLEE-WRIGHT, 2008; KALISH, 2008).

Salientam Granovetter (2007), Hoang e Antoncic (2003) e Yoon (2006) como uma das mais importantes vantagens dos mecanismos informais de controle das transações econômicas, em detrimento àqueles formais, é propiciar a transferência de informações tácitas, detalhadas, precisas e duradouras. Além disso, trata-se de um instrumento vital para a realização de

parcerias mais flexíveis e eficientes (CUNHA; MELO, 2006). “Diferentemente de motivos puramente econômicos, as relações econômicas contínuas tendem a se revestir de conteúdo social carregado de grandes expectativas de confiança e abstenção de oportunismo” (GRANOVETTER, 2007, p. 11).

O clima de confiança possibilita a resolução dos problemas de forma mais eficiente, porque a informação e o *know-how* são compartilhados mais livremente (BALESTRIN; VARGAS, 2004). Nestes ambientes, os custos de coordenação e de controles hierárquicos tendem a se reduzir, ao mesmo tempo em que se observa um considerável aumento da flexibilidade e da capacidade da organização de se adequar às novas necessidades (CUNHA; MELO, 2006). Neste sentido, a confiança poderia apresentar importantes benefícios às transações econômicas.

CONFIANÇA E MECANISMOS FORMAIS DE GOVERNANÇA

Diferentes estudos vêm projetando luzes sobre a relevância de se associar mecanismos formais e informais de governança comercial (Ver, por exemplo, BRADACH; ECCLES, 1989; HITE, 2003, 2005; POWELL, 1990; ZANINI, 2007). Na essência destas reflexões, encontra-se a ideia de que relações comerciais podem se configurar por misturas administrativas, isto é, capazes de combinar, de maneira economicamente eficaz, mecanismos formais abordados pelos defensores dos mercados e das hierarquias, por um lado, e das estruturas informais, ilustradas neste trabalho pelo papel da confiança, por outro.

Williamson, em artigos publicados em 1985, reconhece a possibilidade das estruturas híbridas e relacionais de

administração das transações. Em suas palavras, o argumento dos custos de transações...

ignora uma importante classe de modos híbridos de organização – dos quais *joint ventures*, *franchising*, e uma variedade de complexas formas de ‘contratos relacionais’ são exemplos. Recentes estudos das organizações econômicas revelam que esses modos híbridos são muito mais importantes do que têm sido enfatizado até o momento (RIORDAN; WILLIAMSON, 1985, p. 376).

Para Williamson (1985a), as formas não padronizadas ajudam a analisar as estruturas convencionais de mercado, de tal modo que o “exame de suas formas internas de organização melhora nossa compreensão das propriedades mais convencionais” (1985a, p. 243). Nesse sentido, Williamson passa a analisar a abordagem dos custos de transações econômicas como uma “das lentes informativas [possíveis] através da qual é possível estudar as complexas organizações econômicas” (WILLIAMSON, 2010, p. 230).

Em contraposição aos pressupostos neoclássicos, em que o ponto de referência para as adaptações efetivas se encontra, essencialmente, nos acordos originalmente estabelecidos, isto é, nos contratos formais, “o ponto de referência sob abordagem relacional é a ‘relação como ela tem se desenvolvido ao longo do tempo. Isso pode ou não incluir um acordo original” (WILLIAMSON, 1985b, p. 72). Conquanto tenha indicado a influência da confiança nas relações comerciais, o autor não apropriou, em suas análises sobre as estruturas híbridas, a importância de tal tema como mecanismo de controle das transações, conforme reconhece o próprio autor: “O custo de transação econômica assume exceção à tendência [observada] entre sociólogos e alguns economistas de tratar os

riscos calculados como uma manifestação de ‘confiança’ nas transações econômicas” (WILLIAMSON; GHANI, 2012, p. 77). Para esses autores, o uso extensivo da palavra confiança faz com que se obscureçam ganhos mútuos frequentemente obtidos por intermédio de compromissos credíveis.

Salientam Granovetter (1973, 2007) e Hite (2003, 2005) como tais estruturas administrativamente misturadas possibilitariam às empresas uma série de benefícios, incapazes de serem obtidos através da utilização de estruturas essencialmente formais, tais como: a) acesso a conhecimentos, *know-how* e demais recursos imersos nas estruturas sociais; b) distribuição de riscos incertos; c) introdução de novos produtos no mercado; d) gerenciamento de dependências interorganizacionais, entre outros. “À medida que o contrato se estende por longo tempo, ele se torna um contrato relacional” (ZANINI, 2007, p. 32), mesmo voltado ao âmbito estrito dos negócios.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este artigo, de natureza essencialmente teórica, buscou refletir sobre a evolução conceitual de proposições associadas às características, aos processos e aos aspectos dos mecanismos de preço, autoridade e confiança. Ao fazer isto, integrou crescente corpo de investigações, ainda hoje em evolução, que busca salientar dimensões relacionais associadas às transações econômicas, endossando suas conjecturas. Em contraposição às vertentes que compreendem o mercado e a hierarquia como formas organizacionais opostas, ou como polos de um processo aparentemente evolutivo, este trabalho enfatizou como o preço, a autoridade e, também, a confiança,

podem ser compreendidos como estruturas passíveis de serem combinadas na produção de uma variedade de distintas formas administrativas.

Com efeito, é da confiança entre agentes econômicos, aqui compreendido como resultado positivo entre aspectos racionais e sociais, que se possibilita, entre outros benefícios, aqui salientados: i.) a circulação facilitada de informações; ii.) limitar a atuação de oportunistas (*free-riders*), capazes de prejudicar a lógica produtiva dos negócios. Tal como salientado por Balestrin e Vargas (2004, p. 215), “a falta de confiança nas relações da empresa com o seu ambiente e a possibilidade de comportamento oportunista por parte de alguns agentes representam questões centrais na geração dos custos de transação”; iii.) contribuir para o crescimento empresarial; iv.) promover a redução dos custos de transações; v.) possibilitar a resolução de problemas de maneira facilitada; vi.) construir parcerias organizacionais mais flexíveis e eficientes; vii.) melhorar a qualidade dos fluxos de recursos, entre outros. Salientam Hoang e Antoncic (2003, p. 166) como esses atributos governança das redes “podem criar vantagens de cursos em comparação à coordenação através dos mecanismos burocráticos ou de mercado”.

Tais reflexões, ainda hoje pouco exploradas por estudiosos do campo da administração, sobretudo no Brasil, inseriram-se neste contexto, projetando luzes para novas possibilidades de investigação para pesquisadores da área. Neste sentido, novas pesquisas, de natureza teórica e teórico-empírica, poderiam se inserir aí, investigando diversos outros fatores, aqui apenas esboçados. Destacam-se: quando e em quais situações as diferentes estruturas

administrativas são mais eficientes? Como ocorre a dinâmica de interação entre o preço, a autoridade e a confiança no contexto empírico? Como as diferentes formas organizacionais impactam o desenvolvimento do arcabouço de governança das transações? Como os fatores *ex ante* e *ex post* associados ao construto do custo de transação influenciam a formação e o desenvolvimento da confiança? Como a confiança, considerada fundamental na transmissão de informações, influencia nos processos de inovação organizacional? Qual a repercussão da confiança na gestão de parques tecnológicos? Como a confiança repercute nas fases de negociação, elaboração de compromissos, decisão e execução do relacionamento, consideradas decisivas para a compreensão do relacionamento a partir de maneira mais ampla?

Estas e outras pesquisas, ainda pouco presentes no campo da administração no Brasil, poderiam ampliar as compreensões

hoje disponíveis sobre os mecanismos de governança das transações econômicas, repercutindo em implicações para o segmento empresarial. Destacam-se, aí, a influência da confiança nos processos de decisão organizacional, a atuação de *free-riders* no contexto empresarial, a dinâmica de evolução dos mecanismos administrativos, a repercussão da confiança nos diferentes contextos organizacionais, incluindo, aí, a percepção dos envolvidos, indo das relações diádicas àquelas das redes completas, entre outras. Neste sentido, este estudo, apesar de suas limitações, com destaque para a ausência de evidências empíricas, capazes de corroborar as reflexões, reveste-se de relevância empírica, salientando, ainda que de maneira incipiente, aspectos práticos associados à investigação e à interação dos mecanismos de transação econômica sobre a gestão das empresas.

REFERÊNCIAS

- ANDRADE, C. H. e outros. A relação entre confiança e custos de transação em relacionamentos Inter organizacionais. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 15, n. 4, p. 608-630, 2011.
- ALLARINO, G; REGINI, M. Convergent perspectives in economic sociology: na Italian view of contemporary developments in Western Europe and North America. **Socio-Economic Review**, v. 6, p. 337-363, 2008.
- BALESTRIN, A; VARGAS, L. M. A dimensão estratégica das redes horizontais de PMEs: teorizações e evidências. **RAC Revista de Administração Contemporânea (Impresso)**, p. 203-227, 2004.
- BECKERT, J. Imagined Futures. **MPIfG Discussion Paper**, v. 11, n. 8, p. 1-30, 2011.
- BIGGART, N. W; BEAMISH, T. The Economic Sociology of Conventions: Habit, Custom, Practice, and Routine in Market Order. **Annu. Ver. Sociol**, v. 29, p. 443-464, 2003.
- BOSS, R. W. Trust and managerial problem solving revisited. **Group and Organizational Studies**, p. 331-342, 1978.
- BRADACH, J; ECCLES, R. Price, Authority, and Trust: From Ideal Types to Plural Forms. **Annual Review of Sociology**, v. 15, p. 97-118, 1989.

- BURT, R. The Network Entrepreneur. In: SWEDBERG, R. (Ed). **Entrepreneurship: the social science view**. Oxford University Press: New York, 2009, p.281-307.
- CHAMLEE-WRIGHT, E. Social embeddedness, social capital and the market process: An introduction to the special issue on Austrian economics, economic sociology and social capital. **The Review of Austrian Economics**, v. 21, n.2, p. 107-118, 2008.
- CHANG, K. Close but not committed? The multiple dimensions of relational embeddedness. **Social Science Research**, v. 40, n. 4, p. 1214-1235, 2011.
- COLEMAN, J. Social Capital in the Creation of Human Capital. **The American Journal of Sociology**, v. 94, p. 95-120, 1988.
- COLEMAN, J. Social Capital. In: COLEMAN, J. (Ed). **Foundations of Social Theory**. The Belknap Press of Harvard University Press: Cambridge, 1990, p.300-321.
- CUNHA, C. R; MELO, M. C. O. A confiança nos relacionamentos interorganizacionais: o campo da biotecnologia em análise, **RAE Eletrônica (Online)**, v. 5, n. 2, 2006.
- GRANOVETTER, M. The strength of weak ties. **American Journal of Sociology**, v. 78, n. 6, p. 1360-1380, 1973.
- GRANOVETTER, Mark. Economic action and social structure: the problem of embeddedness. **American Journal of Sociology**, v. 91, n. 3, p. 481-510, 1985.
- GRANOVETTER, M. Economic Institutions as Social Constructions: a framework for analysis. **Acta Sociologica**, v. 35, n. 1, p. 3-11, 1992.
- GRANOVETTER, M. Ação econômica e estrutura social: o problema da imersão. **RAE Eletrônica (Online)**, v. 6, n. 1, 2007.
- HITE, J. Patterns of Multidimensionality among Embedded Network Ties: a Typology of Relational Embeddedness in Emerging Entrepreneurial Firms. **Strategic Organization**, v. 1, n. 9, p. 9-49, 2003.
- HITE, J. Evolutionary Processes and Paths of Relationally Embedded Network Ties in Emerging Entrepreneurial Firms. **Entrepreneurship Theory and Practice**, v. 29, n. 1, p. 113-144, 2005.
- HITE, J; HESTERLY, W. The Evolution of Firm Networks: From Emergence to Early Growth of the Firm. **Strategic Management Journal**, v. 22, n. 3, p. 275-286, 2001.
- HIRSCHMAN, A. Rival interpretations of market society: civilizing, destructive or feeble? **Journal of Economic Literature**, v. 20, n. 4, p. 1463-1484, 1982.
- HOANG, H; ANTONCIC, B. Network-based research in entrepreneurship: a critical review. **Journal of Business Venturing**, v. 18, p. 165-187, 2003.
- JARILLO, J. C. On strategic networks. **Strategic Management Journal**, v. 9, p. 31-41, 1988.
- KALISH, Y. Bridging in Social Networks: who are the people in structural holes and why are they there? **Asian Journal of Social Psychology**, v. 11, n. 1, p. 53-66, 2008.
- LARSON, A. Network dyads in entrepreneurial settings: a study of the governance of exchange relationships. **Administrative Science Quarterly**, v. 37, n. 1, p. 76-104, 1992.
- LECHNER, C; DOWLING, M; WELPE, I. Firm networks and firm development: the role of the relational mix. **Journal of Business Venturing**, v. 21, n. 4, p. 514-540, 2006.

- LOPES JUNIOR, E. As potencialidades analíticas da Nova Sociologia Econômica. **Sociedade e Estado**, v. 17, n. 1, p. 39-59, 2002.
- MÉNARD, M. The Economics of Hybrid Organizations. **Journal of Institutional and Theoretical Economics**, p. 345-376, 2004.
- PODOLNY, J; PAGE, K. Network Forms of Organization. **Annu. Ver. Sociol**, v. 24, p. 57-76, 1998.
- POWELL, W. Neither Market nor Hierarchy: networks forms of organization. **Research in Organizational Behavior**, v. 12, p. 295-336, 1990.
- POWELL, W. W; GRODAL, S. Networks of Innovators. In: FAGERBERG, J; MOWERY, D. C; NELSON, R. R. **Innovation**. Oxford University Press: Oxford, 2004, p.56-85.
- RAUD-MATTEDI, C. Análise crítica da Sociologia Econômica de Mark Granovetter: os limites de uma leitura do mercado em termos de redes e imbricação. **Política & Sociedade**, 2005.
- RIORDAN, M. H; WILLIAMSON, O. E. Asset Specificity and Economic Organization. **International Journal of Industrial**, v. 3, p. 365-378, 1985.
- SWEDBERG, R. Major Traditions of Economic Sociology. **Annual Review of Sociology**, v. 17, p. 251-276, 1991.
- SWEDBERG, R. What has been Accomplished in New Economic Sociology and Where is it Heading? **Archives Européennes de Sociologie**, v. 43, n. 3, p. 317-330, 2004.
- UZZI, B. The sources and consequences of embeddedness for the economic performance of organizations: the network effect. **American Sociological Review**, v. 61, p. 674-698, 1996.
- UZZI, B. Social Structure and Competition in Interfirm Networks: The Paradox of Embeddedness. **Administrative Science Quarterly**, v. 42, n. 1, p. 35-67, 1997.
- VALE, G. M. V; LOPES, H. E. G. Cooperação e Alianças: Perspectivas Teóricas e suas Articulações no Contexto do Pensamento Estratégico. **RAC**, v. 14, n. 4, p. 722-737, 2010.
- WANDERLEY, F. Avanços e desafios da nova sociologia econômica. **Sociedade e Estado**, v. 17, n. 1, p. 15-38, 2002.
- WILLIAMSON, O. E. **Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications**. New York: Free Press, 1975.
- WILLIAMSON, O. E. Transaction-cost economics: the governance of contractual relations. **Journal of Law and Economics**, v. 22, n. 2, p. 233-61, 1979.
- WILLIAMSON, O. E. Employee Ownership and Internal Governance. **Journal of Economic Behaviour and Organization**, v. 6, p. 243-245, 1985a.
- WILLIAMSON, O. E. The Governance of Contractual Relations. In: WILLIAMSON, O. E. **The Economic Institutions of Capitalism: firms, markets, relational contracting**. The Free Press: New York, 1985b, p. 68-84.
- WILLIAMSON, O. E. **The Economic Institutions of Capitalism**. New York: The Free Press, 1985c.
- WILLIAMSON, O. E. Transaction cost economics and organizational theory. In: DOSI, G; TEECE, D. J; CHYTRY, J. (Eds) **Technology, organization, and competitiveness: perspectives on industrial and corporate change**. Oxford: Oxford University Press, 1998. p. 17-65.
- WILLIAMSON, O. E. Transaction-cost economics: the origins. **Journal of retailing**, v. 86, n. 3, p. 227-231, 2010.

WILLIAMSON, O. E. Comparative economic organization: the analysis of discrete structural alternatives. **Administrative Science Quartely**, v. 36, p. 269 -296, 1991.

WILLIAMSON, O. E; GHANI, T. Transaction Cost Economics and Its Uses in Marketing. **K. of the Acad. Mark. Sci**, v. 40, p. 74-85, 2012.

YOON, H. D. Foreword: Integrated Report. In: YOON, H. D. **Asian Productivity Organizational Tokyo Social capital in Asia: an exploratory study**, 2006, p.3-29.

ZANINI, M. T. **Confiança**: o principal ativo intangível de uma empresa. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.

NOTA

(1) Doutor e Mestre em Administração. Especialista em Marketing e Graduado em Comunicação Social - Jornalismo e Relações Públicas pela Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais/PUC-MG. É pesquisador do Núcleo em Empreendedorismo e Redes Empresariais/NUPERE/PUC Minas e professor do Senac-MG.

(2) Doutora em Administração e Mestre em Economia pela Universidade Federal de Minas Gerais/UFMG. É professora do Programa de Pós-Graduação em Administração na Pontifícia Universidade Católica/PPGA/PUC-Minas.

(3) Pós-doutorado em Sociologia Econômica pela Université de Paris-Sorbonne (Paris IV), Paris, França. É professora do Programa de Pós-Graduação em Administração na Pontifícia Universidade Católica/PPGA/PUC-Minas.

Enviado: 09/11/2015

Aceito: 04/04/2016