

# CUSTO DE TRANSAÇÃO ECONÔMICA E CONFIANÇA RELACIONAL: UMA REVISÃO TEÓRICA

VICTOR SILVA CORRÊA<sup>1</sup>

## Resumo

Este artigo, de natureza teórica, ressalta três mecanismos capazes de governar as transações econômicas: preço, autoridade e confiança. Em contraposição às vertentes que compreendem o mercado e a hierarquia como formas organizacionais diametralmente opostas, ou como polos de um processo aparentemente evolutivo, este trabalho postula que o preço, a autoridade e, também, a confiança podem ser analisados como estruturas passíveis de serem combinadas e capazes de produzir uma variedade de distintas formas administrativas. Este artigo projeta luzes para a importância da confiança e dos mecanismos informais de administração das trocas econômicas, e corrobora reflexões capazes de contribuir para a evolução da área associada às transações econômicas.

**Palavras-chave:** Confiança. Custo de Transação Econômica. Governança Econômica.

## Abstract

This article, essentially theoretical, emphasizes three mechanisms that govern economic transactions: price, authority and trust. In contrast to the strands that comprise the market and hierarchy as organizational forms diametrically opposed or as an

evolutionary process, this paper postulates that price, authority, and also trust, can be analyzed as structures that can be combined and capable of producing a variety of different administrative forms. This article stresses the importance of trust and informal mechanisms of governance of exchange economies, and supports reflections that can contribute to the development of the area associated with economic transactions.

**Keywords:** Trust. Transaction Cost Savings. Economic Governance.

**JEL:** D4

## 1. Introdução

A literatura sobre os mecanismos de governança das transações econômicas tem, há décadas, defendido uma nítida separação entre duas estruturas econômico-administrativas formais e visivelmente opostas: o preço e a autoridade (BRADACH; ECCLES, 1989; COASE apud BRADACH; ECCLES, 1989; PODOLNY; PAGE, 1998). Novas reflexões, con-

tudo, vêm salientando a necessidade de se investigar tal fenômeno sob um processo mais dinâmico, que compreenda e reconheça a existência de diferentes formas organizacionais entre ambas as reconhecidas estruturas supervisoras (BRADACH; ECCLES, 1989; GRANOVETTER, 2007; HITE, 2003, 2005; ZANINI, 2007).

No bojo das principais argumentações sobre esta linha de raciocínio, encontra-se a constatação, baseada em diferentes autores, que projeta luzes sobre a necessidade de se incorporar mecanismos eventualmente menos formais de governança econômica (ver, por exemplo, BRADACH; ECCLES, 1989; GRANOVETTER, 2007; HITE, 2003; 2005; POWELL, 1990). Tal mecanismo, construído sob aspectos essencialmente mais relacionais e menos contratuais, compreenderia as trocas comerciais em distintas maneiras daquelas somente disponíveis através das estruturas do mercado e da hierarquia. "As hierarquias não representam um ponto final evolutivo do desenvolvimento econômico" (POWELL, 1990, p. 298).

<sup>1</sup> Doutorando e mestre em administração, especialista em marketing e graduado em comunicação social - Jornalismo e Relações Públicas - pela Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais. Integra o Núcleo de Pesquisa em Empreendedorismo e Redes Empresariais - NUPERE / PUC-MG. E-mail: victorsilvacorrea@yahoo.com.br

Diferentes evidências corroboram esta vertente de pensamento e elucidam fatores capazes de demonstrar os motivos pelos quais as transações econômicas não podem ser governadas, tal como previsto pelos estudos iniciais dos autores associados, sobretudo, à Nova Economia Institucional, somente pelo preço ou pela autoridade. Primeira, os elementos que compõem os dois tipos inicialmente ideais (mercado e hierarquia) são, muitas vezes, encontrados de maneira misturada no contexto empresarial (BRADACH; ECCLES, 1989; LARSON, 1992; PODOLNY; PAGE, 1998). Ou seja, por vezes, os fatores associados aos mercados e às hierarquias, ou, dito de outra forma, aos preços e às autoridades, respectivamente, combinam-se empiricamente (ECCLES apud BRADACH; ECCLES, 1989; PODOLNY; PAGE, 1998).

Segundo Larson (1992, p. 76), “um crescente número das formas não [diretamente] relacionadas ao mercado e às hierárquicas tem sido documentadas e a noção de Williamson de estruturas de governança e as próprias categorias [defendidas pelo autor passaram então a ser] questionadas”. Além disso, os mercados, as hierarquias, ou então as suas possíveis formas “combinadas” (PODOLNY; PAGE, 1998) encontram-se, eventualmente, imersos ou *embedded* em diversas estruturas sociais, capazes de influenciar diretamente a forma como as transações econômicas podem ser diretamente administradas (BRADACH; ECCLES, 1989; GRANOVETTER, 2007).

Tais estruturas sociais, de particulares interesses para o presente trabalho, são caracterizadas, frequentemente, por intensas trocas econômicas entre suas díades. Tais interações, de natureza inicialmente econômica, são capazes de produzir um terceiro elemento utilizado para governar, de maneira mais relacional e essencialmente menos contratual, as diferentes transações: a confiança (BRADACH; ECCLES,

1989; CUNHA; MELO 2006; GRANOVETTER, 2007; HITE, 2003, 2005). A despeito de as trocas raramente serem administradas somente pelos mecanismos da confiança, do preço ou da autoridade (ZANINI, 2007), estes se apresentam como macroestruturas capazes de fomentar a criação de diversos arcações de governança comuns no contexto empírico organizacional. Neste sentido, “[a] confiança pode ser mais bem compreendida como um mecanismo implícito complementar de coordenação e de controle” salienta Zanini (2007, p. 62).

Este artigo, de natureza essencialmente teórica, destaca as características, processos e aspectos desses três mecanismos de controle das transações econômicas: preço, autoridade e confiança. Em contraste às perspectivas econômicas mais tradicionais, este artigo salienta como tais estruturas podem ser combinadas nos contextos empíricos e elucida os motivos pelos quais a eventual associação de tais processos pode gerar benefícios adicionais capazes de diferenciar as organizações bem-sucedidas em relação às demais (ZANINI, 2007, p. 59).

O trabalho está dividido como segue: na próxima seção, discute-se o relacionamento e a interação entre preço e autoridade. Na segunda parte, aborda-se a influência e a importância da confiança, ao mesmo tempo em que se ressalta como o construto, derivado da frequência de interação econômica e social entre dois dados atores comerciais (HITE, 2003, 2005), pode ser compreendido como um dos mais importantes mecanismos de controle das

transações econômicas. Em seguida, apresenta-se como a confiança pode ser combinada com os mecanismos do preço e da autoridade, formando estruturas mistas de governança das relações de mercado. Finalmente, a conclusão resgata os objetivos da pesquisa, consolida alguns dos principais resultados obtidos e tece comentários de interesses para futuros trabalhos da área.

## 2. Preço e Autoridade

O artigo de Coase, citado por Bradach and Eccles, 1989, é considerado o fundador de uma tradição acadêmica que busca compreender os mercados e as hierarquias como mecanismos alternativos de alocação de recursos, e que continua, ainda hoje, a se desenvolver (BALESTRIN; VARGAS, 2004; BRADACH; ECCLES, 1989; WILLIAMSON; GHANI, 2012). O argumento central desta vertente, defendida por Oliver Williamson (1975), considerado um dos mais influentes e “revisionistas” economistas desta linha de raciocínio (GRANOVETTER, 2007), é a de que as transações econômicas são sempre governadas pelos mais eficientes arranjos institucionais.

O autor integra um conjunto de pesquisadores associados à Nova Economia Institucional (COLEMAN, 1988; GRANOVETTER, 1992; LOPES JUNIOR, 2002; MARQUES, 2003; SWEDBERG, 1991), vertente de raciocínio que “pode ser caracterizada como uma tentativa realizada por alguns economistas para atualizar [os pressupostos defendidos pela] economia neoclássica, adicionando ideias como, [por exemplo], as de custos de transação” (SWEDBERG, 2004, p.

<sup>2</sup> O próprio Williamson (1985) reconhece tal argumentação ao afirmar que a teoria neoclássica compartilha com a abordagem dos custos de transação “uma orientação economicista” (1985, p.366). Embora estabeleça particularidades associadas às diferentes vertentes, como, por exemplo, o fato de a primeira enfatizar os custos de produção e compreender a firma como uma função de produção, enquanto a última considerar a firma como uma estrutura de governança (1985, p.366), Williamson (1985) salienta a necessidade de os custos de produção e de transação serem analisados conjuntamente. Um dos objetivos do autor foi, inclusive, “associar essas duas categorias em uma estrutura comum” (1985, p.366).

320). Baseado em uma lente analítica fortemente funcionalista, Williamson 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).

Pautado nas reflexões originais de Coase (SWEDBERG, 1991), Williamson desenvolveu, em 1975, uma abordagem conhecida como “custos de transação econômica”, que foi aperfeiçoada pelo próprio pesquisador em trabalhos publicados em 1979 e em 1985 e que incorpora a noção de que os atores buscam a maneira menos dispendiosa e mais racional de perseguir os seus próprios interesses (BIGGART; BEAMISH, 2003; WILLIAMSON apud BECKERT, 2011; Williamson apud HITE; HESTERLY, 2001). “O custo de transação econômica considera a transação como uma unidade básica de análise e sustenta que a organização da atividade econômica é em grande parte compreendida em termos dos custos de transação econômica” (RIORDAN; WILLIAMSON, 1985, p. 365). O autor (2012) descreve os pressupostos básicos do conceito. São eles:

(1) Examinar a organização econômica através das lentes do contrato/governança; (2) identificar os atributos-chave dos atores humanos que se relacionam com a eficiência da contratação; (3) nomear os atributos-chave das transações dos quais as complicações contratuais decorrem, especialmente a especificidade de ativos e distúrbios; (4) assumir a adaptação como sendo o principal problema da organização econômica [...]; (5) **nomear os atributos-chave que descrevem modos alternativos de governança (com ênfase especial sobre as síndromes dos atributos que definem mercados e hierarquias) [...]** (WILLIAMSON; GHANI, 2012, p. 76, grifo nosso).

Segundo Williamson (1979, 1955b), as transações econômicas

possuem três distintas dimensões, em que suas combinações contribuem por ditar e definir, entre mercado e hierarquia, a forma mais adequada de governar as trocas econômicas: a incerteza, a especificidade de ativos<sup>3</sup> (1985) e, finalmente, a frequência. Tais aspectos, afirma Williamson (1979, 1985), afetam diretamente os custos associados à escrita, à execução e à aplicação de contratos formais, utilizados para governar as transações mercadológicas. Quando tais custos tornam-se demasiadamente elevados, argumenta o autor, o mercado falha, demonstrando-se inadequado enquanto mecanismo de controle das transações econômicas. Neste cenário, cede espaço às vantagens presentes nas estruturas visivelmente hierarquizadas (BRADACH; ECCLES, 1989; LARSON, 1992; POWELL, 1990).

A frequência, a incerteza, e a especificidade dos ativos dedicados a uma transação particular influenciam os custos associados com os contratos de mercado. Quando os custos sobem de maneira suficientemente elevada, os mercados falham e as transações são absorvidas dentro das empresas (LARSON, 1992, p.76).

A abordagem dos custos de transação econômica “sustenta que o principal fator responsável pelas diferenças nos custos de transação [...] está nas variações observadas nas especificidades de ativos<sup>4</sup>” (1985, p.367). Na medida em que tal especificidade torna-se mais importante, as trocas econômicas passam a assumir um caráter bilateral progressivamente mais forte, devido em parte ao interesse de ambas as partes envolvidas no comércio em preservar o relacionamento (RIORDAN; WILLIAM-

SON, 1985; WILLIAMSON; GHANI, 2012). Tal atitude, no entanto, contribui para que tais contratos bilaterais sofram com diferentes problemas de adaptação associados à evolução das circunstâncias. Nesse sentido, os autônomos contratos de mercados são substituídos por formas mais complexas de administração, caracterizadas, essencialmente, por um aprofundamento nos ativos envolvidos nas trocas (WILLIAMSON, 1985b). “Novas formas de disputas (tais como arbitragem) podem ser criadas. **Algumas transações podem ser removidas do mercado e organizadas internamente**” (RIORDAN; WILLIAMSON, 1985, p.367, grifo nosso).

Os custos de transação econômica sustenta que contratos complexos e bilaterais são invariavelmente incompletos. Contingências irão surgir para aquelas situações nas quais as devidas adaptações não foram claramente acordadas anteriormente. Embora sejam sempre de interesse mútuo das partes adaptarem-se eficientemente, a disposição para o ganho deve ser resolvido. [...] **O resultado é que a organização interna desfruta de uma vantagem de custo sobre a organização de mercado para aquelas condições em que há um aprofundamento na especificidade de ativos** (RIORDAN; WILLIAMSON 1985, p. 368, grifo nosso).

Nesse sentido, as hierarquias podem substituir o mercado nas seguintes possíveis situações: a) quando há elevada incerteza sobre o desempenho dos indivíduos; b) quando há alta incerteza associada às possíveis contingências futuras; c) em momentos nos quais os ativos principalmente específicos estão envolvidos em uma dada transação. Isto é, quando

<sup>3</sup> A especificidade de ativos assume pelo menos quatro formas diferentes: locacional, físico, humano e ativos dedicados (Riordan; Williamson, 1985, p.375).

<sup>4</sup> As transações que são suportadas por investimentos não específicos, explicitam Riordan and Williamson (1985), são aquelas sob as quais as análises neoclássicas demonstram-se suficientemente adequadas.

há determinados ativos, não genéricos, capazes de fomentar eventuais ações oportunistas entre as díades, e; d) quando há a necessidade de se registrar frequentes e, desta maneira, dispendiosas alterações nos contratos inicialmente estabelecidos. Em tais situações, argumenta Williamson, a hierarquia, por apresentar-se proporcionalmente menos arriscada e onerosa, tornar-se a estrutura mais eficiente de governança das transações econômicas (BRADACH; ECLES, 1989; GRANOVERTER, 2007; LARSON, 1992; POWELL, 1990; RIORDAN; WILLIAMSON, 1985; WILLIAMSON, 1975). “As firmas que decidem, por razões associadas à rentabilidade, integrarem-se (produzir seus próprios bens) 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 interesse para o presente artigo é o conceito de oportunismo e a forma com a qual ele pode influenciar, diretamente, a correta definição de uma dada estrutura administrativa. Segundo Williamson (1975), a ausência de “oportunismo” e de má-fé, mais presentes em estruturas mercadológicas, pode ser atribuída às vantagens associadas ao mecanismo de controle das organizações hierarquicamente integradas. Tais instituições, defende o autor, são comparativamente mais aptas para criar um ambiente geral de cooperação e de assimilação das complexas atividades econômicas.

Outros autores, contudo, salientam o contrário. Zanini (2007) é um deles. Ele ressalta a temática do oportunismo e explica como sua ausência pode não estar diretamente relacionada à estrutura formal de administração, ou seja, aos mercados ou às hierarquias, mas, sim, à confiança imersa nos relacionamentos entre os próprios atores econômicos. “A falta de confiança aumenta os riscos relativos e as chances de oportunismo, e pode onerar os custos de transação

nas atividades empresariais” (ZANINI, 2007, p.84). Segundo o autor, é a falta de confiança nas relações empresariais, associada, por conseguinte, à crescente possibilidade de ações oportunistas por parte dos agentes, que representa questões centrais para a geração de custos de transações, responsáveis por impactar os mecanismos de governança adotados pelas empresas. (BALESTRIN; Vargas, 2004).

Mark Granovetter (2007), um dos mais influentes pesquisadores associados à vertente da Nova Sociologia Econômica, apresenta raciocínio semelhante. Evidências empíricas exemplificadas pelo autor indicam que mesmo em ambientes de mercado caracterizados por transações complexas, um alto nível de ordem, relacionado à ausência de oportunismos, podem ser encontrados, da mesma forma que, por outro lado, atitudes de má-fé e de oportunismos podem ser visualizadas em estruturas claramente hierarquizadas. A ocorrência ou não de atitudes oportunistas, defende Granovetter (2007, p. 26), depende, na realidade, “da natureza das relações pessoais e das redes de relacionamentos entre as empresas”. Ou seja, é a estrutura social, caracterizada por relações sociais e econômicas baseadas em princípios de confiança, que pode influenciar a forma e a ocorrência de atitudes oportunistas.

Neste cenário, novas pesquisas derivadas de diferentes áreas de ensino, como economia, administração e sociologia, vêm salientando a necessidade de incorporar no debate sobre os mecanismos de governança uma nova abordagem, proporcionalmente mais informal, consensual e essencialmente relacional (GRANOVERTER, 2007; ZANINI, 2007), como será visto em detalhes na próxima seção.

### **3. Confiança como Mecanismo de Controle**

A confiança é um fenômeno social que só recentemente vem sendo trabalhado pelos pesquisadores de di-

ferentes áreas (ZANINI, 2007, p.11). O interesse pelo tema, derivado inicialmente dos estudos da sociologia sobre as redes de relações sociais e comerciais ver, por exemplo, Granovetter (1973), pode ser compreendido como uma resposta aos problemas associados à incerteza nas trocas econômicas assimétricas (ZANINI, 2007). A confiança nas transações econômicas é crítica justamente porque a competição é imperfeita. Em uma eventual arena perfeitamente competitiva, os agentes poderiam confiar no sistema para fornecer um retorno justo sobre os seus diferentes investimentos (BURT, 2009).

Segundo Swedberg (1991), a abordagem da confiança pode nos ajudar a compreender como as instituições operam no contexto empírico. Isso porque, afirmam diferentes autores, a confiança é capaz de reduzir, significativamente, as eventuais incertezas associadas às transações econômicas (UZZI, 1996, 1997). “A confiança, deste modo, torna-se a pedra angular da governança eficaz para os laços relacionalmente imersos” (HITE, 2005, p. 115).

Associada a diferentes normas sociais de cooperação, a confiança é um atributo imerso nas relações interpessoais entre atores econômicos (UZZI, 1997). Tais atributos e normas, constituídas conjuntamente, contribuem para se elevar, sensivelmente, a probabilidade de que os agentes não irão agir de maneira oportunista em uma dada transação econômica (LECHNER, DOWLING; WELPE, 2006). “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 atua como um tipo de acordo, de natureza tácita, que encontra-se presente em um contexto social específico e que se transforma em uma das mais importantes bases de coordenação das transações econômicas (ANDRADE; REZENDE; LOURENÇO; SALVA-

TO; BERNARDES, 2011; BECKERT, 2009; WANDERLEY, 2002).

“Quanto maior a confiança entre [dois dados parceiros], maior a troca de informações; e quanto mais informações os parceiros trocam, mais eles confiam uns nos outros” (CHANG, 2011, p.1214). Ou seja, a confiança enquanto mecanismo de governança baseia-se na crença da confiabilidade de que o parceiro de trocas irá cumprir os acordos informalmente firmados (HOANG; ANTONCIC, 2003). “A confiança é um mecanismo de governança único, na medida em que promove, voluntariamente, trocas não obrigatórias de vantagens e de serviços entre os atores” (UZZI, 1996, p.678).

Neste sentido, o tema da confiança pode assumir lugar central na explicação de como as transações econômicas operam (BECKERT, 2006; POWELL; GRODAL, 2004). Sem um mínimo de confiança, afirmam Bachmann et al. citados por Cunha e Melo (2006, p.8), é quase “impossível o estabelecimento e a manutenção de relações organizacionais bem-sucedidas por um longo período”. Ou seja, a ausência de confiança faz com que se eleve a possibilidade de comportamento oportunista por parte dos agentes, aumentando-se, por um lado, os fatores associados à monitoração dos comportamentos e, por outro, os custos associados às transações econômicas (BALESTRIN; VARGAS, 2004).

Diferentemente das perspectivas defendidas pelas abordagens da escolha racional (COLEMAN, 1990) e da nova economia institucional (Williamson, 1979), “os pressupostos da teoria do sistema social abordam a confiança em um contexto mais amplo, para além do aspecto essencialmente utilitário. Neste cenário, ela é vista como a soma dos aspectos racionais e sociais” (CUNHA; MELO, 2006, p.11). Gerada a partir de uma estrutura adequada (BALESTRIN; VARGAS, 2004) ou derivada das frequentes interações econômicas e sociais, necessárias à criação de uma

compreensão mútua (CHANG, 2011; Cunha; MELO, 2006), a confiança é desenvolvida quando há esforços extras voluntariamente criados e retribuídos por dois dados agentes econômicos.

Tais esforços, frequentemente chamados de favores, são dignos de nota, dado que, nestes casos, nenhum dispositivo formal é utilizado para impor a reciprocidade entre ambos os atores (UZZI, 1997). Uma vez que a confiança foi estabelecida como a base de orientação da troca, argumenta Larson (1991), a cooperação torna-se o principal modo de operação e de governança. Os principais resultados desses processos são que tais agentes de cooperação, geralmente caracterizados por similares atributos entre eles, como etnia, religião, entre outros, desenvolvem agrupamentos fortemente conectados, constituídos, sobretudo, por relações sociais e econômicas baseadas nos princípios da confiança (CHAMLEE-WRIGHT, 2008; KALISH, 2008).

Um resultado significativo da confiança é que ela facilita a extensão dos benefícios para os parceiros e convida o parceiro beneficiado a contribuir quando surge uma nova situação. A qualidade particular dessas transações é que elas não são facilmente precificáveis em “valor em dinheiro”. Nenhum reembolso ou pena é definido a priori. A situação cria uma arquitetura aberta de trocas que promove uma arquitetura de serviços que são críticos para a sobrevivência, mas que são difíceis de precificar ou especificar contratualmente de antemão (UZZI, 1996, p. 678).

Uma das mais importantes vantagens da confiança enquanto mecanismo informal de controle das transações econômicas, argumentam Yoon (2006), Granovetter (2007) e Hoang and Antoncic (2003), é que ela propicia a transferência de informações mais tácitas, detalhadas, precisas e duradouras, quando se comparado com àquelas disponíveis

nos relacionamentos baseados em mecanismos meramente formais de administração. “A confiança é frequentemente citada como um elemento crítico, que, por sua vez, melhora a qualidade dos fluxos de recursos” (HOANG; ANTONCIC, 2003). Além disso, é 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 revestir-se de conteúdo social carregado de grandes expectativas de confiança e abstenção de oportunismo” (GRANOVETTER, 2007, p. 11).

Dito de outra forma, a confiança facilita a circulação de informações, limita os comportamentos oportunistas por parte dos agentes de interações, fortalece a habilidades dos atores em se adaptar aos problemas imprevistos em maneiras que são difíceis de serem copiadas ou obtidas através de laços sociais essencialmente mercadológicos, aumenta a velocidade das tomadas de decisões e, acima de tudo, promove a redução dos custos de transações econômicas (ANDRADE et al., 2011; BALESTRIN; VARGAS, 2004; CUNHA; MELO, 2006; GRANOVETTER, 2007; HOANG; ANTONCIC, 2003; CHANG, 2011; UZZI, 1996; ZANINI, 2007).

“Em atmosfera de confiança, os problemas são resolvidos com maior eficiência, porque a informação e o know-how são trocados mais livremente” (BOSS apud BALESTRIN; VARGAS, 2004). Nestes ambientes, salientam Alter e Hage, citados por Cunha e Melo (2006), há significativa redução dos custos de coordenação e de controles hierárquicos, ao mesmo tempo em que se observa um considerável aumento da flexibilidade e da capacidade da organização de se adequar às novas necessidades.

Como visto até aqui, a confiança enquanto mecanismo de governança pode apresentar diferentes benefícios capazes de otimizar e de flexibilizar as transações econômicas. No entan-

to, como será visto na próxima seção, a criação de valor econômico superior pressupõe o desenvolvimento de uma lógica e perspectiva distintas. Uma em que as transações sejam administradas pela coexistência e mútua influência de, por um lado, mecanismos informais, caracterizados essencialmente pela confiança, e, por outro, mecanismos mais formais e contratuais, fundamentais para se estabelecer as condições básicas de congruência dos interesses entre os agentes.

Segundo Zanini (2007, p. 30), “sempre há relação entre certo nível de confiança e a aplicação de monitoração formal”. Ou seja, se, por um lado, a confiança é uma condição *sine que non* à existência de um relacionamento econômico proporcionalmente mais informal, flexível e proporcionalmente otimizado, por outro lado, “ela sozinha não consegue oferecer as condições suficientes para a consecução dos objetivos dessas parcerias” (CUNHA; MELO, 2006, p. 19).

#### 4 Confiança X Mecanismos Formais de Governança

Diferentes estudos projetam luzes para a importância de se combinar mecanismos menos formais de administração das trocas econômicas com estruturas mais contratuais e formais de governança comercial. Ver, por exemplo, Bradach e Eccles (1989), Powell (1990) e Zanini (2007). Isso porque, mesmo naquelas estruturas mercadológicas ou essencialmente hierarquizadas, “sempre há relação entre certo nível de confiança e a aplicação de monitoramento formal” (ZANINI, 2007, p. 30).

No bojo destas principais argumentações, encontra-se a constatação de que as relações comerciais podem ser governadas por inúmeras misturas administrativas, capazes de combinar, de maneira integrada e ao mesmo tempo economicamente eficaz, diferentes mecanismos formais abordados pelos defensores dos mercados e das hierarquias, por

um lado, e das estruturas informais, ilustradas neste artigo pelo papel da confiança, por outro. O próprio Williamson, em posteriores trabalhos publicados em 1985, avança em suas reflexões iniciais (1975, 1979) associadas aos custos de transação econômica e reconhece a existência e a importância de estruturas híbridas e, até mesmo, relacionais de administração das transações<sup>5</sup>. 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, grifo nosso).**

Note como o autor passa a incorporar e a enfatizar em sua abordagem a importância das estruturais menos formais de administração. Para Williamson (1985a), as formas não padronizadas de mercado 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” (WILLIAMSON, 1985a, p. 243). Nesse sentido, Williamson passa, a partir de então, 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).

Com base nas reflexões de Macneil<sup>6</sup>, Williamson (1985b) chega a salientar a influência que o tempo de contrato exerce sobre as interações essencialmente econômicas. De acordo com o autor, a “duração e a complexidade” dos acordos fazem com que os processos de ajustes sejam de um tipo administrativo completamente específico, substituindo àqueles previstos pelos padrões neoclássicos. “A ficção da singularidade é totalmente substituída na medida em que as relações assumem as propriedades de uma ‘minissociedade com uma vasta gama de normas para além daquelas centralizadas sobre as trocas e processos imediatos’” (MACNEIL apud WILLIAMSON, 1985b, p.72-73). Nesse sentido, em contraposição aos pressupostos neoclássicos, onde o ponto de referência para as adaptações efetivas encontra-se, essencialmente, nos acordos originalmente estabelecidos, “o ponto de referência sob uma abordagem verdadeiramente relacional é a ‘relação como ela tem se desenvolvido ao longo do tempo. Isso pode ou não incluir um acordo original’” (MACNEIL apud WILLIAMSON, 1985b, p. 72, grifo nosso).

Williamson (1985b) detalha o argumento ao especificar as con-

<sup>5</sup> Williamson (1985a) corrobora tal linha de raciocínio ao afirmar que “aqueles que possuem fortes predileções ideológicas podem insistir no fato de todas as atividades serem organizadas dentro de um único padrão. **Muitos de nós, contudo, não são tão sobrecarregados. [...] Todos podem reconhecer diferentes fortalezas e fraquezas dos modos alternativos e que esses variam com os atributos das transações**” (WILLIAMSON, 1985a, p.244, grifo nosso). Ainda segundo o autor, “a variedade contratual é a origem de numerosos quebra-cabeças com os quais o estudo das instituições econômicas do capitalismo está apropriadamente preocupado. O custo de transação econômica sustenta que tais variações são principalmente explicadas pelas diferenças nos atributos das transações” (WILLIAMSON, 1985b, p.68).

<sup>6</sup> MACNEIL, I.R. 1974. The Many Futures of Contracts. Southern California Law Review, 47(May): 691-716. MACNEIL, I.R. 1978. Contracts: Adjustments of long-term economic relations under classical, neoclassical, and relational contract law, *Northwestern University Law review*, 72: 854-906.

dições sob as quais as relações podem exercer influência sobre a forma administrativa das transações. Segundo o autor, os contratos relacionais demonstram-se apropriados, somente, para aquelas interações econômicas que são recorrentes e de um tipo não padronizado, substituindo a estrutural neoclássica reconhecidamente adequada pela administração das interações caracterizadas, principalmente, por trocas estandardizadas. “Os dois tipos de transações para os quais uma especializada estrutura de governança é normalmente concebida são as transações recorrentes apoiadas por investimentos de um tipo misturado e altamente específico” (WILLIAMSON, 1985b, p.75). “Transações altamente idiossincráticas são aquelas onde os ativos humanos e materiais necessários para a produção são consideravelmente especializados” (WILLIAMSON, 1985b, p.76). Nesses casos, argumenta o autor, uma estrutura adaptativa ganha espaço devido a natureza não unificada que caracteriza suas transações. **“A continuidade das relações comerciais é, desse modo, valiosa”** (WILLIAMSON, 1985b, p.75, grifo nosso). Os custos para se manter tal estrutura de governança altamente especializada são recuperados pela dimensão recorrente das transações econômicas.

Note como Williamson chega a incorporar a influência das relações e de sua dimensão temporal sobre a adequada estrutura de administração das transações econômicas. Apesar disso, o autor não apropria em sua análise das estruturas híbridas a importância da confiança e das interações socioeconômicas como arcabouço passível de ser compreendido enquanto 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 Williamson and Ghani (2012), o uso extensivo da palavra confiança faz com que obscureça os ganhos mútuos frequentemente obtidos através da introdução de compromissos credíveis. Ou seja, o autor não incorpora a confiança em sua análise em parte por compreender que seu conceito ofusca os benefícios associados às relações confiáveis. Com isso, desconsidera a importância e influência das relações sociais e da confiança imersa nelas enquanto possíveis mecanismos capazes de integrar uma das formas híbridas de administração das transações econômicas destacadas pelo próprio pesquisador.

Tais estruturas administrativamente misturadas possibilitariam às empresas uma série de diversos benefícios, incapazes de serem obtidos através da utilização de estruturas essencialmente formais ou informais, tais como: a) ganhar acesso a conhecimentos, know-how e demais recursos imersos nas estruturas sociais e eventualmente indisponíveis unicamente por meio de relações associativas; b) distribuir os riscos incertos; c) introduzir novos produtos no mercado; d) gerenciar dependências interorganizacionais e; e) responder, de maneira mais rápida e flexível, às novas circunstâncias de mercado, entre outros (GRANOVETTER, 1973, 1983, 2007; HITE, 2003, 2005).

Tal abordagem elucidada, desta maneira, os possíveis benefícios derivados das eventuais combinações dos mercados, das hierarquias e dos contratos informais relacionais, evidenciando, ao mesmo tempo, a natureza não mutuamente excludente dos três mecanismos de controle econômicos. Compreender “uma transação como sendo governada somente pelo preço ou pela autoridade atrapalha a sutileza e a complexidade da vida organizacional” (BRADACH; ECCLES, 1989, p.102).

Os benefícios derivados da cooperação espontânea existem, sobretudo, devido ao fato de tais relações

cooperativas serem inicialmente baseadas em mecanismos e dispositivos formais (ZANINI, 2007, p. 32). Ou seja, os contratos inicialmente formais são capazes de estabelecer as condições básicas necessárias ao desenvolvimento da confiança entre os agentes. Ao mesmo tempo, tal confiança, gerada a partir das intensas interações econômicas e sociais, constitui-se um fundamental e complementar mecanismo de governança econômico (CUNHA; MELO, 2006). “À medida que o contrato se estende por longo tempo, ele se torna um contrato relacional” (ZANINI, 2007, p. 32).

## 5. Considerações Finais

Este estudo, de natureza essencialmente teórica, ressaltou três mecanismos capazes de governar as transações econômicas: preço, autoridade e confiança. Em contraposição às vertentes que compreendem o mercado e a hierarquia como formas organizacionais diametralmente opostas, ou como polos de um processo aparentemente evolutivo, este trabalho postulou que o preço, a autoridade e, também, a confiança, podem ser compreendidos como estruturas passíveis de serem combinadas e capazes de produzir uma variedade de distintas formas administrativas. Este artigo projetou luzes para a importância da combinação da confiança e dos demais mecanismos informais de administração nas trocas econômicas, e salientou diferentes vantagens associadas com a utilização combinada de ambas as formas avaliativas.

Observou-se que os tipos ideais de mercado e de hierarquia, embora possam servir como pontos de começo para se estudar a governança das trocas econômicas, não apresentam-se, na realidade, como mecanismos mutuamente excludentes. A presente reflexão contribui para aprofundar os atuais estudos que procuram demonstrar como o preço, a autoridade e a confiança podem ser combinadas em diferen-

tes formas capazes de otimizar a administração das transações econômicas. Deve-se, portanto, levar em consideração "a proposta que considera a confiança e os contratos formais como mecanismos complementares de governança em relacionamentos inteorganizacionais (ANDRADE et al., 2011).

As subdivisões entre preços, autoridade e confiança propostas neste estudo não têm o intuito de apresentar-se como categorias essencialmente rígidas. Ao contrário disso, objetivam, apenas, chamar a atenção para a necessidade de se incorporar novas reflexões e diferentes agrupamentos na temática que reflete sobre a governança econômica, em uma maneira capaz de abranger a complexidade e os diversos possíveis mecanismos de controle social e comercial.

Este artigo integra um crescente corpo de pesquisas interessadas em investigar os complexos e fluidos mecanismos de administração das transações econômicas. Novas reflexões, contudo, devem ampliar o escopo de conhecimentos da área, de tal maneira que seja possível responder a algumas das seguintes indagações: quando e em quais situações as diferentes estruturas administrativas são mais eficientes? 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?

Contudo, pouca evolução será feita a menos que: i.) os pesquisadores da área afastem-se da errônea vertente teórica que ainda compreende os mercados e as hierarquias como alternativas essencialmente dicotômicas ou exclusivas, e; ii.) reconheçam como o já estabelecido campo das interações sociais e comerciais pode influenciar diretamente o desenvolvimento de formas ainda mais complexas de governança econômica.

## Referências

ANDRADE, C. H., REZENDE, S. F. L., SALVATO, M. A.,; BERNARDES, P. A relação entre confiança e custos de transação em relacionamentos interorganizacionais. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 15, n. 4, p. 608-630, 2011.

BALLARINO, 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. Retrieved from <http://ser.oxfordjournals.org/>.

BALESTRIN, A.,; VARGAS, L. M. A dimensão estratégica das redes horizontais de PMEs: teorias 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.

BRADACH, J.,; ECCLES, R. Price, Authority, and Trust: From Ideal Types to Plural Forms. **Annual Review of Sociology**, v. 15, p. 97-118, 1989. Retrieved from <http://www.annualreviews.org/doi/abs/10.1146/annurev.soc.15.080189.000525>.

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. 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. doi: 10.1007/s11138-007-0033-1

CHANG, K. Close but not committed? The multiple dimensions of relational embeddedness. **Social Science Research**, v. 40, n. 4, 2011. 1214-1235. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.1016/j.ssresearch.2011.03.005>

COLEMAN, J. Social Capital in the Creation of Human Capital. **The American Journal of Sociology**, v. 94, p. 95-120, 1988. Retrieved from <http://www.jstor.org/discover/10.2307/2780243?uid=2129&uid=2134&uid=2&uid=70&uid=4&sid=21101127988721>.

COLEMAN, J. Social Capital. In: Coleman, J. (Ed.). **Foundations of Social Theory**, 1990. p.300-321. The Belknap Press of Harvard University Press: Cambridge.

Cunha, C. R.,; Melo, M. C. O. A confiança nos relacionamentos interorganizacionais: o campo da biotecnologia em análise, **RAE Eletrônica**, v. 5, n. 2, 2006. Disponível em: <http://www.rae.com.br/eletronica/index.cfm?FuseAction=Artigo&ID=3689&Secao=ARTIGOS&Volume=5&Numero=2&Ano=2006>. Acesso em: 30 maio 2014.

GRANOVETTER, M. (1973). The strength of weak ties. **American Journal of Sociology**, v. 78, n. 6, p. 1360-1380.

GRANOVETTER, M. Economic Institutions as Social Constructions: a framework for analysis. **Acta Sociologica**, v. 35, n. 1, p. 3-11, 1992. Retrieved from: <http://www.jstor.org/stable/4194749>.

GRANOVETTER, M. Ação econômica e estrutura social: o problema da imersão. **RAE Eletrônica**, v. 6, n. 1, 2007. Disponível em: <http://rae.fgv.br/rae-eletronica/vol6-num1-2007/acao-economica-estrutura-social-problema-imersao>

- HITE, J. Patterns of Multidimensional-ity among Embedded Network Ties: a Typology of Relational Embeddedness in Emerging Entrepreneurial Firms. **Strategic Organization**, v. 1, n. 9, p. 9-49, 2003. Retrieved from <http://soq.sagepub.com/content/1/1/9>.
- 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. Retrieved from <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1540-6520.2005.00072.x/pdf>.
- HITE, J.,; HESTERLY, W. The Evolution of Firm Networks: From Emergence to Early Growth of the Firm. **Strategic Management Journal**, v. 22, n. 3, 275-286, 2001. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/3094462>.
- HOANG, H.,& ANTONCIC, B. Network-based research in entrepreneurship: a critical review, **Journal of Business Venturing**, v. 18, p. 165-187, 2003. doi: 10.1016/S0883-9026(02)00081-2
- 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. doi: 10.1111/j.1467-839X.2007.00243.x.
- 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. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/2393534>.
- 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. doi: <http://dx.doi.org/10.1016/j.jbusvent.2005.02.004>
- LOPES JUNIOR, E. As potencialidades analíticas da Nova Sociologia Econômica. **Sociedade e Estado**, v. 17, n. 1, p. 39-59, 2002. Disponível em: <http://ser.oxfordjournals.org/>.
- MARQUES, R. (2003). Introdução: os trilhos da Nova Sociologia Econômica, 1-67. Retirado de <http://www.fcsh.unl.pt/apsociedade/Sociologia%20economica/aula%207/marques%202003.pdf>.
- 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. Retrieved from [http://www.stanford.edu/~woodyp/powell\\_neither.pdf](http://www.stanford.edu/~woodyp/powell_neither.pdf).
- POWELL, W. W.; GRODAL, S. Networks of Innovators. In: Fagerberg, J., Mowery, D. C., Nelson, R. R. **Innovation**. Oxford: Oxford University Press, 2004. p. 56-85
- 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. Retrieved from: <http://www.jstor.org/stable/2083343>.
- 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. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/2096399>.
- UZZI, B. Social Structure and Competition in Interfirm Networks: The Paradox of Embeddedness. **Administrative Science Quarterly**, v. 42, n. 1, p. 35-67, 1997. Retrieved from: <http://www.jstor.org/stable/2393808>.
- WANDERLEY, F. Avanços e desafios da nova sociologia econômica. **Sociedade e Estado**. v. 17, n. 1, p. 15-38, 2002. doi: [10.1590/S0102-69922002000100003](https://doi.org/10.1590/S0102-69922002000100003).
- WILLIAMSON, Oliver 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, 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. (Chap. 3, p. 68-84)
- WILLIAMSON, O. E. Transaction-cost economics: the origins. **Journal of retailing**, v. 86, n. 3, 227-231, 2010.
- WILLIAMSON, O. E.,; Ghani, T. Transaction Cost Economics and Its Uses in Marketing. **K. of the Acad. Mark. Sci.** v. 40, 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, 2007c.