



Organizações & Sociedade

ISSN: 1413-585X

ISSN: 1984-9230

Escola de Administração da Universidade Federal da Bahia

Carbonai, Davide; Drago, Carlo
As liberdades no capitalismo de laços
Organizações & Sociedade, vol. 24, núm. 82, 2017, Julho-Setembro, pp. 379-389
Escola de Administração da Universidade Federal da Bahia

DOI: 10.1590/1984-9240821

Disponível em: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=400657500001>

- Como citar este artigo
- Número completo
- Mais informações do artigo
- Site da revista em redalyc.org

UABM
redalyc.org

Sistema de Informação Científica Redalyc
Rede de Revistas Científicas da América Latina e do Caribe, Espanha e Portugal
Sem fins lucrativos acadêmica projeto, desenvolvido no âmbito da iniciativa
acesso aberto

AS LIBERDADES NO CAPITALISMO DE LAÇOS

Daide Carbonai*

Carlo Drago**

Resumo

Este artigo relaciona dois tipos de liberdade econômica com base em uma análise de redes sociais dos principais capitalismo europeus. A definição dessas liberdades surge de um uso *ad hoc*, no campo econômico, do próprio conceito de liberdade de Isaiah Berlin: enquanto o primeiro tipo de liberdade econômica (liberdade negativa) depende de fatores externos ao sistema empresarial (p. ex., os vínculos à empresa impostos por lei), o segundo tipo (liberdade positiva) refere-se a fatores propriamente internos, especificamente à liberdade da empresa de atuar no mercado de forma livre e independente de outras empresas. Esse segundo tipo de liberdade depende do uso e da difusão dos *interlocking directorates* (isto é, os membros de um conselho de administração em comum entre duas empresas) e das redes por estes criadas.

Palavras-chave: Análise de redes sociais. Política antitruste. *Interlocking directorates*. Europa. Liberdade econômica. Redes interorganizacionais.

LIBERTIES IN NETWORKED CAPITALISM

Abstract

The article relates two kinds of economic freedom, starting with a social network analysis of the main European capitalisms. The definition of these freedoms rises from an *ad hoc* use for the entrepreneurial system of the very concept of freedom by Isaiah Berlin: while the first kind of freedom (negative freedom) depends on external factors to the entrepreneurial system (e.g., those constraints to the enterprise decided by law), the second one (positive freedom) refers to proper internal factors, in other words, the firm possibility to compete in markets freely, and independent of other companies. This second type of liberty depends on the use and diffusion of *interlocking directorates* (i.e., those members of a board of directors in common between two companies) and the network by them created.

Keywords: Social network analysis. Antitrust policy. *Interlocking directorates*. Europe. Economic liberty. Inter-organizational network.

LES LIBERTÉS DANS LE CAPITALISME DE LIENS

Résumé

L'article vise à tester une corrélation entre deux types de liberté économique, à commencer par une analyse de réseaux sociaux des principales capitalismes européens. L'analyse des données commence avec une utilisation *ad hoc* de la notion de liberté par Isaiah Berlin: alors que le premier genre de liberté (liberté négative) dépend de facteurs externe à l'entreprise (par exemple, les contraintes de la législation fiscale de l'entreprise), le deuxième type (liberté positive) se réfère aux

*Doutor em Sociologia Econômica pela Università di Teramo. Professor do Programa de Pós-graduação em Administração e do Programa de Pós-graduação em Ciência Política, Departamento de Ciências Administrativas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul. E-mail: davide.carbonai@ufrgs.br

**Doutor em Estatística pela Università di Napoli Federico II. Professor da Università di Roma Niccolò Cusano. E-mail: carlo.drago@unicusano.it

limites dans le système économique privé, en particulier, la possibilité de agir librement sur les marchés, et indépendante des autres entreprises. Ce deuxième type de liberté dépend de l'utilisation et de la diffusion des réseaux de interlocking directorates (à savoir, les liens d'affaires qui sont créés par les administrateurs en commun entre les entreprises) dans lesquelles l'entreprise est inclus.

Mots-clés: Analyse des réseaux sociaux. Politique antitrust. Interlocking directorates. Europe. Liberté économique. Réseaux inter-organisationnels.

Introdução

Na sua concepção mais comum, uma rede é constituída de nós – empresas, países, indivíduos, etc. – unidos entre si por meio de laços – relações comerciais, amizade, parentesco, etc. No caso de redes de *interlocking directorates*, um laço ocorre, notoriamente, quando duas empresas compartilham entre si um administrador: o laço interliga (*interlocking*) as duas empresas, pelo fato de existir um assento nos conselhos de administração dessas empresas (*directorates*) ocupado pela mesma pessoa (o administrador em comum entre as duas empresas, que as interliga). Por isso, Lazzarini (2011) utiliza a expressão “capitalismo de laços” para poder representar esse tipo de capitalismo, coordenado, de fato, pelo uso e a ampla difusão de *interlocking directorates*.

A literatura sempre considerou os *interlocking* como um elemento de distorção do mercado, pois criaria uma clara interdependência entre atores econômicos potencialmente concorrentes (DOOLEY, 1969). Sendo assim, esse tipo de laço favoreceria conluio, cooptação e monitoramento ao nível interorganizacional entre empresas do mesmo setor econômico ou de setores diferentes (MIZRUCHI, 1996). Por meio dos *interlocking* a empresa absorve em si os elementos de potencial distúrbio do ambiente externo; todavia, criando vínculos entre atores econômicos em teoria independentes, os *interlocking* afetam o mercado na sua função institucional de regulação econômica.

O que o artigo pretende destacar é que a liberdade econômica da empresa não depende única e exclusivamente de políticas fiscais ou outras políticas governamentais, mas também de fatores internos e próprios do sistema empresarial, por exemplo, os laços e as redes de *interlocking*. O artigo pretende explorar a relação entre esses dois tipos de liberdade econômica, a partir de uma operacionalização e um uso *ad hoc* da bem-sucedida proposta de Isaiah Berlin (1958), ainda que, mesmo pela sua natureza polissêmica, o conceito de liberdade seja essencialmente contestável, assim como o de Berlin (CASARIN, 2008). De qualquer forma, neste estudo, a operacionalização e o confronto entre as duas liberdades surge a partir de uma reformulação da definição clássica de Berlin (1958): a liberdade em seu sentido positivo, caracterizada pelo “autodomínio”, o “estar livre para”, enquanto a liberdade em seu sentido negativo é concebida como “não interferência”, “estar livre de”. A “liberdade” deste artigo é inspirada nas categorias berlinianas de liberdade, mas se refere ao sistema econômico: a liberdade negativa (econômica) depende de agentes externos ao campo da empresa (governo, sindicatos, agências reguladoras, legislação vigente, etc.), enquanto a liberdade positiva depende de fatores internos – próprios – ao sistema empresarial, especificamente, a liberdade de “estar livre para” atuar de forma independente, conforme a lógica da concorrência de mercado. Essa independência é concebida em termos de autonomia de outros agentes do setor econômico: no nosso caso, outras empresas ligadas por laços de *interlocking directorates*.

Considerando que a liberdade negativa de Berlin (1958) trata do que o indivíduo não pode fazer em função de obstáculos e limitações externas, para dizer que a liberdade é possível, é preciso observar a ausência desses vínculos, e por isso é negativa. A sua tradução em termos de economia da empresa é aqui definida a partir dos mais típicos índices de liberdade econômica (MILLER; HOLMES, 2011). Nesse caso, quanto menos vínculos externos a empresa tem (ou seja, qualquer interferência indevida no campo de ação da empresa por parte do estado), maior a sua pontuação nesse índice. Do outro lado, a liberdade positiva refere-se à liberdade

de ação da empresa no mercado, de forma livre e independente de outros atores (p. ex., livre de administradores em comum com empresas concorrentes): quanto mais independente a empresa, tanto mais livre o sistema empresarial. Enquanto os índices de liberdade econômica presentes na literatura destacam unicamente o nível “externo” da liberdade (aqui chamado de liberdade negativa), algumas estatísticas da estrutura (derivadas de uma análise de redes sociais dos principais capitalismos europeus) serão utilizadas para representar o nível interno da liberdade (o sistema da empresa): ou seja, a liberdade positiva, para atuar de forma independente e livre, para alcançar objetivos determinados pela empresa, sem a interferência de administradores em comum com outras empresas.

Como sugere Eccles (1981), a empresa integrada no seu sistema de relações sociais deixa de ser agente autônomo e torna-se uma “quase empresa”, enquanto as redes tornam-se o agente econômico. Logo, um capitalismo de laços fragmentado, sem ligações entre empresas, representa um caso de alta “liberdade positiva”: a empresa é livre quando não ocorrem *interlocking* entre ela e outras empresas, que podem afetar suas escolhas e atuação. Por isso, Adam Smith, no Livro I de *A Riqueza das Nações*, escreveu:

As pessoas da mesma profissão raramente se reúnem, mesmo que sejam momentos alegres e divertidos, mas as conversações terminam em uma conspiração contra o público, ou em algum incitamento para aumentar os preços. Efetivamente, é impossível evitar tais reuniões por meio de leis que possam vir a ser cumpridas e se coadunem com espírito de liberdade e de justiça. Todavia, embora a lei não possa impedir as pessoas da mesma ocupação de se reunirem às vezes, nada deve fazer no sentido de facilitar tais reuniões e muito menos de torná-las necessárias¹.

O que este artigo se propõe é relativamente simples. A partir de uma amostra de 16 observações (o caso dos principais capitalismos europeus), as duas liberdades são operacionalizadas e correlacionadas entre si, a fim de testar a correspondência entre os dois tipos de variáveis.

No artigo, maior espaço é dedicado à análise da liberdade positiva. Especificamente, as técnicas de análise de redes sociais permitem uma operacionalização do conceito de rede, sua representação gráfica (grafo), a elaboração de um conjunto de estatísticas em nível macro (ou seja, da rede, no seu conjunto) e em nível micro (os nós, também chamados de vértices da rede) (WASSERMANN; FAUST, 1994; CHIESI, 1999). Nas últimas três décadas, essas técnicas têm conquistado um número crescente de adeptos. Isso é evidenciado pela proliferação de artigos e pesquisas que utilizam a análise de redes sociais como principal suporte metodológico, pela criação de novas revistas especializadas na área, bem como de centros internacionais de pesquisa, como, por exemplo, o International Network for Social Network Analysis (INSNA). Por certo, esse interesse na análise de redes sociais não é recente; os primeiros estudos ocorreram na primeira metade do século XX (MORENO, 1934); entretanto, é a partir dos anos 1960 que os antropólogos oriundos do movimento da Escola de Manchester começaram a dedicar maior atenção aos laços culturalmente prescritos e realmente detectáveis, incentivando o desenvolvimento de algumas primeiras estatísticas e a formalização dos principais conceitos presentes na análise de rede sociais, como a direção dos laços, a densidade, a conectividade, a reciprocidade (GLUCKMAN, 1965; MUTTI, 1996). Na década de 1970, Harrison White e seu grupo de colaboradores em Harvard utilizaram uma abordagem mais rigorosa do ponto de vista estatístico, resolvendo assim os principais problemas de formalização matemática (WHITE; BOORMAN; BREIGER, 1976). A contribuição do grupo de Harvard foi fundamental para o desenvolvimento das técnicas de análise de redes.

1 “People of the same trade seldom meet together, even for merriment and diversion, but the conversation ends in a conspiracy against the public, or in some contrivance to raise prices. It is impossible indeed to prevent such meetings, by any law which either could be executed, or would be consistent with liberty and justice. But though the law cannot hinder people of the same trade from sometimes assembling together, it ought to do nothing to facilitate such assemblies; much less to render them necessary” (SMITH, 1776, p. 10, Livro I, § 82).

Nessa perspectiva de análise, a noção de que as empresas sejam simples combinações de atributos (índices da bolsa, de balanço empresarial) é substancialmente rejeitada. Nesse sentido, a matéria principal da vida social – e também econômica – seriam as redes, concretas, de relações sociais, que ao mesmo tempo incorporam e transcendem organizações (as empresas) e instituições (p. ex., o mercado). Conforme Granovetter (1985), não seria possível entender a organização econômica e os mercados sem reconduzi-los às influências exercidas autonomamente pelas redes de relações sociais, dentro das quais os atores econômicos estão inseridos. Esses laços dão origem a um complexo sistema relacional que atravessa os níveis internos de uma organização (nível intraorganizacional) e ultrapassa as suas fronteiras (nível interorganizacional).

Nessa abordagem de análise, o enraizamento social é visto em termos estruturais e presume-se, portanto, que a ação de um ator econômico seja orientada pela rede, ou seja, influenciada basicamente pelas redes de relações em que os entes estão envolvidos (e não por outra forma de regulação institucional, como o mercado, na visão neoclássica da economia). Enquanto as empresas se controlariam mutuamente, por meio de laços diretos ou indiretos, o mercado perde sua função de regulação econômica. Com isso, as redes estáveis de relações sociais – como no caso dos *interlocking* – constituem uma estrutura que deve ser reconstruída, de um lado, para se entender a difusão desse tipo de laço que possivelmente afeta a regulação do mercado e, de outro, para avaliar os seus efeitos sobre o comportamento econômico.

Interlocking e legislação

A questão dos *interlocking* sempre despertou o interesse e a preocupação dos órgãos governamentais antitruste e dos legisladores nacionais. Entre as leis mais conhecidas, o Clayton Act de 1914, nos Estados Unidos, a Lei Antimonopólio no Japão, a legislação sobre concorrência leal na Coreia do Sul e na Indonésia: leis que representam casos de jurisdições que introduziram dispositivos legais que expressamente proibiram a prática dos *interlocking directorates* entre concorrentes. Todavia, no caso do Clayton Act, ainda que se proibisse a formação de *interlocking* entre companhias concorrentes, não condenava a prática de modo geral (SANTOS; SILVEIRA; AYRES, 2007).

Na aplicação dos artigos 81 e 82 do Tratado da União Europeia, a Corte de Justiça da Europa já considerou a presença de *interlocking* como evidência de uma conduta anticoncorrencial, consequência de uma aquisição ou fusão considerada ilícita (OECD, 2009). Todavia, não existe na Europa uma legislação específica sobre uso e difusão dos *interlocking*, como no caso do Clayton Act, ainda que, conforme o relatório da Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD, 2009), as participações minoritárias e os *interlocking directorates* podem, de fato, ter efeitos negativos sobre a concorrência, ao facilitar a convergência das políticas empresariais e a coordenação entre empresas.

Na Itália, por exemplo, a questão é bastante controversa. Já no Código Civil italiano, especificamente o artigo 2.390, proibiu-se ao *chief executive officer* (CEO, ou administrador-delegado) de uma empresa de assumir cargos de administrador em empresas concorrentes. Em tempos mais recentes, o Decreto-Lei n. 201 de 2011, bem como a Lei n. 214 de 2011, levantou de novo a questão, proibindo os membros dos conselhos de administração de empresas bancárias e de seguros de assumirem ou exercerem cargos análogos em empresas concorrentes. A Lei n. 214 pretendeu responder a uma clara demanda por parte da autoridade antitruste italiana, como destacado em vários de seus relatórios (AGCM, 2008; CARBONAI; DI BARTOLOMEO, 2009). Por outro lado, a lei não prevê um claro sistema de sanções. O problema, já levantado pela doutrina, seja no caso do Código Civil, seja no caso da Lei de 2011, refere-se à ausência de um sistema de sanções e de uma regulamentação específica que permita identificar quais cargos e posições ocupadas violariam a lei e quais não.

Geralmente, as autoridades antitruste nacionais carecem de dispositivos para poder sancionar os *interlocking*, senão indiretamente por meio das medidas sobre fusões e aquisições (OECD, 2009); então, na melhor das hipóteses, as empresas ou as bolsas de valores adotam códigos de autolimitação dos *interlocking* (p. ex., França, Holanda e Alemanha). Contudo, o conluio e a coordenação entre empresas ocorrem também na presença de uma legislação antitruste específica sobre o uso de *interlocking*. De fato, a análise de redes sociais demonstra que as empresas que atuam no mesmo setor econômico – logo, concorrentes –, ainda que não conectadas diretamente, podem sempre ser coordenadas por meio de uma terceira empresa de outro setor econômico, que une as duas, por meio de *interlocking* indiretos (VAN VEEN; KRATZER, 2011).

Portanto, é sempre a rede, na sua estrutura geral, que permite melhor entender a dimensão do conluio. Isso a partir da análise de sua configuração e conectividade geral, além dos laços diretos entre empresas adjacentes.

As redes de *interlocking directorates*

O que as pesquisas destacam é que o sistema anglo-americano de *governance* mostra a menor proporção de diretores múltiplos e a menor acumulação de cargos; o sistema alemão (Áustria, Alemanha, Holanda e Suíça) ocupa uma posição intermediária; os países latinos possuem a maior proporção de *interlocking*, com maior acumulação de cargos (STOCKMAN; ZIEGLER; SCOTT, 1985). Por exemplo, Chiesi (1982) observa que, na Itália, um número significativo de administradores tem cargos em mais de um conselho: os conselhos de administração originam 3.427 cargos ocupados por 2.452 pessoas. Entre as 223 empresas listadas, os administradores podem entrar em contato com os outros diretores, em média, por meio de 4,2 graus de separação.

Entre as pesquisas comparadas, a análise de Cárdenas (2012) revela a existência de dois tipos de redes corporativas. As redes do primeiro tipo são caracterizadas por um elevado número de ligações entre grandes corporações, que podem promover a unidade e a articulação de interesses comuns. Dentro desse tipo de rede corporativa, também chamada de “elitista”: Itália, França, Alemanha, Espanha e Canadá. As redes corporativas pluralistas são caracterizadas por baixos índices de coesão; essas redes não são centralizadas; dentro do espaço corporativo estruturam-se vários centros de poderes, sugerindo maior concorrência. Dentro desse tipo de rede corporativa, chamada de “pluralista”: Reino Unido, Japão, Estados Unidos, Austrália, Suíça, Países Baixos e Suécia.

Conforme Windolf (2002), as diferenças entre as redes corporativas na Europa (Alemanha, França, Holanda, Suíça, Reino Unido) e nos Estados Unidos dependem, sobretudo, da influência da legislação entre países. De qualquer forma, também como destacado por Marques (2007), dado o nível de detalhes envolvidos, apenas a realização de muitos estudos comparativos de redes em situações sociais distintas pode, no médio prazo, sugerir quais os tipos de influências que elas provocam, dadas as circunstâncias e os processos presentes. Infelizmente, como também Kees Van Veen e Jan Kratzer (2011) destacam, as pesquisas limitam-se a reconstruir as redes de *interlocking* em um país ou em um setor econômico, sem comparação com outros casos, destacando só as principais estatísticas da estrutura: o número médio de *interlocking* por diretor, a centralidade das empresas, a relação com a quota de mercado, etc.

De qualquer forma, a prática dos *interlocking* não é recorrente só no caso europeu ou nos Estados Unidos, mas generalizada também no Brasil; por exemplo, em 2003, 74% das 319 empresas de uma amostra apresentaram pelo menos um diretor de outra empresa (SANTOS; SILVEIRA; AYRES, 2007). Ainda no caso brasileiro, com base nos dados de empresas de capital aberto, disponíveis na Comissão de Valores Mobiliários (CVM), Lazzarini (2011) obteve uma amostra de 347 firmas e seus conselheiros, observados em 2009. Dessas firmas, 69% tinham um ou mais membros que também apareciam no conselho de outras empresas. Em decorrência disso, das 347 firmas na amostra, 212 (61%) se conectavam umas às outras, direta ou indiretamente, por meio de conselheiros em comum. Também no que se refere ao caso brasileiro, os conselhos revelam-se, de fato, bastante entrelaçados.

Metodologia de pesquisa

Na análise das redes de *interlocking directorates* são geralmente utilizadas matrizes de incidência de tipo binário: os membros dos conselhos de administração comparecem nas linhas horizontais da matriz, enquanto as empresas (afiliações) aparecem nas colunas, no sentido vertical (Figura 1). Quando um administrador está presente no conselho de administração da empresa *y*, na célula correspondente aparece o valor 1; no caso contrário zero.

A partir dessa matriz de incidência a valores binários, podemos derivar duas matrizes de adjacência, ambas simétricas, representadas na Figura 1. Nas linhas e nas colunas da matriz (ii) comparecem as empresas, nas células o número de administradores em comum. A outra matriz de adjacência (iii) apresenta, tanto nas colunas quanto nas linhas, os administradores, interligados entre si pelo fato de estarem presentes tanto no conselho de administração da empresa *x* quanto da *y*.

(i)

	A	B	C	D
1	1	0	0	0
2	1	0	0	0
3	1	0	0	1
4	1	1	0	0
5	0	1	1	0

(iii)

	1	2	3	4	5
1	-	1	1	1	0
2	1	-	1	1	0
3	1	1	-	1	0
4	1	1	1	-	1
5	0	0	0	1	-

(ii)

	A	B	C	D
A	-	1	0	1
B	1	-	1	0
C	0	1	-	0
D	1	0	0	-

Figura 1 – Matriz retangular “caso-por-afiliação” (i) e matrizes de adjacência: “empresa-por-empresa” (ii) e “diretor-por-diretor” (iii).

Fonte: Adaptada de Scott (1991, p. 78).

Nesse tipo de abordagem, também chamado de “posicional”, os grafos são geralmente originados a partir dessas duas matrizes de adjacência. A análise de redes sociais – as estatísticas descritivas da rede – é aplicada a matrizes de adjacência desse tipo. Geralmente, é possível calcular dois tipos de estatísticas de rede: um primeiro conjunto a respeito das propriedades estruturais – ou macro – da rede (p. ex., a densidade da rede, sua conectividade, amplitude, etc.) e um segundo que se refere à centralidade de cada vértice incluído na rede (constituindo um nível de análise “micro”): o grau de centralidade (*degree*) do nó (vértice) *x*, a amplitude da rede dos *ego networks*, a sua *betweenness*, etc. A centralidade por *degree*, por exemplo, identifica o número de ligações (*interlocking*) entre a empresa *x* (*ego*) e as outras empresas (*alters*) (FREEMAN, 1979). A partir da centralidade por *degree* de cada vértice, por exemplo, que é possível calcular a média global entre empresas listadas em um determinado país.

A partir desse tipo de abordagem é testada uma hipótese sobre as aqui chamadas duas liberdades econômicas. O índice de liberdade econômica elaborado pela Heritage Foundation (MILLER; HOLMES, 2011) representa a dimensão da liberdade

econômica negativa, enquanto as três estatísticas estruturais representam a dimensão da liberdade positiva: três estatísticas definidas a partir de dois bancos de dados. No primeiro e segundo caso da liberdade positiva, os dados são disponibilizados pelo sistema Amadeus Bureau van Dijk Electronic Publishing (BvDEP)². Os dados sobre a composição dos conselhos de administração foram coletados em janeiro de 2010. Mais detalhes podem ser encontrados em Carbonai (2011). De qualquer forma, além dos administradores executivos, o banco de dados inclui os membros do *supervisory board* (os administradores *não executivos*). Os membros do *supervisory board* são incluídos no banco de dados por várias razões: monitoram e certificam que a informação financeira seja precisa, que os controles financeiros e de gestão de risco sejam robustos e defensáveis, são responsáveis por determinar os níveis adequados de remuneração dos executivos, sua nomeação e, se necessário, a remoção de cargos. Dependendo do tipo de *corporate governance*, o *supervisory board* tem também poder de veto sobre as decisões do *executive board* (HOPT, 2011³). Enfim, o membro do *supervisory board* da empresa *x* pode ser ao mesmo tempo *executive* na empresa *y* e *z*.

A terceira variável da liberdade positiva utiliza os dados presentes em Van Veen e Kratzer (2011), e a última refere-se à pesquisa de Heemskerk (2011) sobre as redes transnacionais na Europa. Enquanto nos primeiros dois casos da liberdade positiva estão presentes 16 observações, nesses dois últimos casos estão presentes 14 observações; a fim de testar uma correlação entre as duas liberdades, considerada a amostra tão reduzida, é aqui utilizado o coeficiente de correlação Spearman para amostragem não paramétrica.

O paradoxo da liberdade positiva

A hipótese de correlação entre as duas liberdades está testada da seguinte forma. A liberdade negativa está operacionalizada conforme Miller e Holmes (2011) em um índice de liberdade chamado de Index of Economic Freedom (IEF) pela Fundação Heritage, que representa várias dimensões da liberdade negativa: liberdade fiscal, tamanho do governo, direitos de propriedade. A correlação desse índice com a liberdade positiva é testada por quatro correlações bivariadas: com quatro variáveis que representam – cada uma – a liberdade positiva, todas definidas a partir de quatro análises de redes sociais. Como observado, as primeiras duas podem ser encontradas em Carbonai (2011), a terceira em Van Veen e Kratzer (2011) e a quarta se refere à pesquisa de Heemskerk (2011).

A primeira estatística estrutural é definida como *fragmentação*. A ideia de fundo é que quanto mais fragmentada a rede de um capitalismo nacional, tanto maior a concorrência interfirmas (CARBONAI, 2011). Um índice desse tipo pode ser calculado a partir do número de componentes, dividido pelo número de vértices (amplitude do grafo). Em análise de redes sociais, um componente é representado pelos vértices (neste caso, cada empresa), que podem ser alcançados por laços diretos (a distância um) ou indiretos (a distância maior de um). Quanto maior o número de componentes, maior a fragmentação; a *fragmentação* máxima é alcançada quando o número de componentes é igual ao número de vértices: cada empresa é um nó isolado. No caso

2 Os principais cargos presentes no banco de dados Amadeus Bureau van Dijk Electronic Publishing (BvDEP): Alemanha (member, advisor), Áustria (member, advisor), Bélgica (administrator, director, chairman of the board of directors), Espanha (president of the board, administrators), Finlândia (managing director, chairman of the board, member of the board), França (directors), Grã-Bretanha (company secretary, management consultant, company director, chartered accountant), Grécia (representative, marketing manager, sales manager, finance manager, shareholder), Holanda (director, chairman, vice-president, director), Irlanda (director, company secretary), Itália (general manager, member of the board, attorney), Noruega (board member, employees representative), Portugal (purchases dir., human resources director, chairman, vice-chairman, administrator), Romênia (administrative manager, member of the board of directors, member of the board of directors), Suécia (regular member, managing director).

3 Sobre os sistemas de governance comparados, ver Hopt (2011).

contrário, a *fragmentação* mínima é igual a 1 (um só componente, toda as empresas são conectadas entre si, direta ou indiretamente). Considerando que a amplitude da rede é diferente em cada capitalismo, utiliza-se aqui um tipo de *fragmentação* normalizado pelo campo de variação da *fragmentação* teórica, por capitalismo:

$$F_{\text{norm}} = \frac{(F_i - F_{\text{min}})}{(F_{\text{max}} - F)}$$

Na fórmula, $F(i)$ indica a fragmentação do capitalismo i ; para fim de comparação (e normalização), a *fragmentação* é dividida pelo campo de variação teórica daquele capitalismo, que varia de um mínimo a um máximo, que é sempre igual a 1.

A segunda variável se refere ao número médio de empresas adjacentes ao *ego*: ou seja, o número médio de empresas a distância um, em cada capitalismo considerado. Nesse caso, não é preciso uma normalização dos valores.

A terceira variável de estrutura é definida a partir dos resultados da pesquisa da Van Veen e Kratzer (2011, p. 11); utilizamos aqui a densidade de cada rede nacional, assim calculada:

$$D_M = \sum_{i=1}^Z = \sum_{j=i-1}^Z \frac{Z_{ij}}{n(n-1)}$$

A densidade DM é o resultado da soma dos laços presentes em um capitalismo, dividido pelo máximo possível de laços $n(n-1)$ para fim de normalização.

A quarta e última variável de estrutura refere-se à pesquisa de Heemskerk (2011). A estatística refere-se ao número de empresas conectadas por *interlocking*: a porcentagem de empresas com *interlocking directorates* em uma amostragem definida com base nas maiores empresas por país (14 capitalismos considerados).

Considerando que cada amostra inclui poucas observações, foi escolhido o coeficiente de correlação de Spearman a fim de testar a correlação bivariada entre as variáveis (Tabela 1).

Tabela 1 – Correlações bivariadas entre índice de liberdade (IEF) e as quatro estatísticas de rede.

Correlations Spearman's rho		IEF	(1)	(2)	(3)	(4)
	IEF	1				
	Sig. (2-tailed)	.				
	N	16				
(1)	Fragmentação	-0,15	1			
	Sig. (2-tailed)	0,57	.			
	N	16	16			
(2)	Ego network	0,08	-0,92	1		
	Sig. (2-tailed)	0,75	0,00	.		
	N	16	16	16		
(3)	Densidade	0,03	0,17	-0,17	1	
	Sig. (2-tailed)	0,89	0,55	0,54	.	
	N	14	14	14	14	
(4)	% interlocking	0,17	-0,27	0,19	0,63	1
	Sig. (2-tailed)	0,55	0,33	0,51	0,01**	.
	N	14	14	14	14	14

Fonte: Dados da pesquisa.

Nota: **p < 0.01 level (2-tailed)

Os resultados dessa análise podem ser encontrados na coluna 1. Resumidamente, não foi observada uma correlação significativa nos quatro testes. O caso da *fragmentação*, no Gráfico 1, pode esclarecer melhor essa independência entre variáveis e explicar de outra forma a relação entre liberdade negativa e positiva.

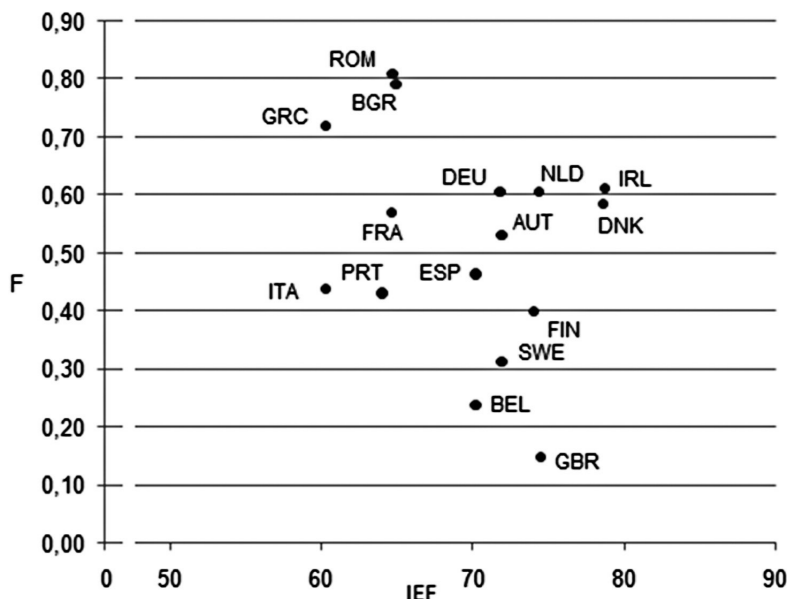


Gráfico 1 – Índice de liberdade econômica IEF (liberdade negativa) e fragmentação da rede (liberdade positiva).

Fonte: Dados da pesquisa.

O gráfico mostra, em primeiro lugar, a independência entre as duas variáveis, mas também uma divisão da Europa em quatro grupos socioeconômicos distintos. De um lado a Europa do Norte, com alto índice de liberdade negativa e baixo de liberdade positiva (Grã-Bretanha, Suécia, Finlândia, Bélgica); o segundo grupo, a Europa do Centro Norte (Áustria, Alemanha, Dinamarca, Irlanda), com índice de liberdade positiva um pouco maior; o terceiro grupo, representado por capitalisms não avançados, como Bulgária, Romênia e Grécia, com altos níveis de fragmentação e baixo nível de liberdade negativa; o último grupo, a Europa Mediterrânea, com menores níveis de liberdade negativa (em relação aos outros países do Norte da Europa) e médio-alta fragmentação.

Conclusões

Afinal, o que a análise das redes de *interlocking* demonstra? Em primeiro lugar, também em linha com outros resultados de pesquisa, a prática dos *interlocking* é amplamente utilizada nos capitalisms objeto desta análise. Ainda que não sejam apresentadas as estatísticas descritivas, até em função do objeto central da análise (ou seja, a correspondência entre liberdade negativa e positiva), a fragmentação no Gráfico 1, por si só, demonstra que os capitalisms não são constituídos de empresas livres de *interlocking*, e por isso que se torna importante aprofundar a relação entre a difusão dos *interlocking* e a liberdade econômica.

Em segundo lugar, que também naqueles capitalisms que a literatura considera – e continua considerando – liberais, nem sempre a uma ampla liberdade negativa corresponde um sistema livre dos vínculos internos ao sistema do capital (os laços de *interlocking*), como testado empiricamente. Afinal, em contraposição às tradicionais

maneiras de entenderem a variedade dos capitalismos, a abordagem relacional da análise econômica propicia uma leitura que questiona a dimensão negativa da liberdade, demonstrando que não é a única, mesmo porque, a dimensão positiva da liberdade pode até funcionar alternativamente à negativa, reduzindo as diferenças entre capitalismos em termos de liberdade global: os capitalismos liberais, caracterizados por poucos vínculos externos à empresa (alta liberdade negativa), não são fragmentados (baixa liberdade positiva).

Em terceiro lugar, o artigo propõe uma crítica metodológica ao índice de liberdade da Fundação Heritage (MILLER; HOLMES, 2011). É importante destacar que o índice de liberdade econômica é geralmente utilizado para representar uma única dimensão da liberdade econômica, sem distinção entre liberdades negativas e positivas. Por certo, o índice não inclui nenhuma variável definida a partir de uma análise de redes sociais; todavia, a análise dos dois tipos de liberdade demonstra que o índice da Fundação Heritage não está de fato relacionado com as estatísticas de rede: as liberdades econômicas positivas e negativas, não sendo relacionadas estatisticamente, representam dimensões complementares, mas também alternativas, do conceito geral de liberdade econômica. Afinal, esse conceito não pode ser reduzido a uma única, porque, como observado, as duas dimensões analisadas são, entre si, complementares.

Referências

AGCM. Autorità Garante Della Concorrenza e del Mercato. *La corporate governance di banche e compagnie di assicurazioni* (IC36). Roma: Indagine Conoscitive, 2008.

BERLIN, I. Two concepts of liberty. In: BERLIN, I. *Four essays on liberty*. Oxford: Oxford University Press, 1958.

CARBONAI, D. Os administradores em comum: uma análise comparada dos capitalismos europeus em rede. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE SOCIOLOGIA (SBS), 15., 2011, Curitiba, *Anais...*, Curitiba, 2011.

CARBONAI, D.; DI BARTOLOMEO, G. Interlocking directorates as a trust substitute: the Italian non-life insurance industry. In: NETWORK, POWER, RELATIONS, 1., 2009, Milan. *Working paper...* Milan, set. 2009.

CÁRDENAS, J. La organización en rede del poder corporativo: una tipología de redes corporativas. *Revista Internacional de Sociología (RIS)*, Córdoba, v. 70, n. 1, p. 77-105, 2012.

CASARIN, J. C. Isaiah Berlin: afirmação e limitação da liberdade. *Rev. Sociol. Polit.*, v. 16, n. 30, p. 283-295, 2008.

CHIESI, A. M. L'élite finanziaria italiana. *Rassegna Italiana di Sociologia*, n. 4, p. 571-595, 1982.

CHIESI, A. M. *L'analisi dei reticoli*. Franco Angeli: Milão, 1999.

DOOLEY, P. C. Interlocking directorate. *The American Economic Review*, v. 59, n. 3, p. 314-323, 1969.

ECCLES, R. G. The quasi-firm in the construction industry. *Journal of Economic Behaviour and Organization*, n. 2, p. 335-357, 1981.

FREEMAN, L. Centrality in social networks: conceptual clarification. *Social Networks*, New York, v. 1, p. 215-39, 1979.

GLUCKMAN, M. *Politics, law and ritual in tribal society*. New York: The New American Library, 1965. Tr. it. Potere, diritto e rituale nelle società tribali. Torino: Boringhieri, 1977.

GRANOVETTER, M. Economic action and social structure: the problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, n. 91, p. 481-510, 1985.

- HEEMSKERK, E. M. The social field of the European corporate elite: a network analysis of interlocking directorates among Europe's largest corporate boards. *Global Networks*, v. 11, n. 4, p. 440-60, 2011.
- HOPT, K. J. Comparative corporate governance: the state of the art and international regulation. *ECGI Working Paper Series in Law*, n. 170, 2011.
- LAZZARINI, S. G. *Capitalismo de laços*. Rio de Janeiro: Campus-Elsevier, 2011.
- MARQUES, E. Os mecanismos relacionais. *Rev. Bras. Ci. Soc.*, v. 22, n. 64, p. 157-161, 2007.
- MILLER, T.; HOLMES, K. *Index of economic freedom*. New York: The Heritage Foundation and Dow Jones & Company, Inc., 2011.
- MIZRUCHI, M. S. What do interlocks do? An analysis, critique, and assessment of research on interlocking directorates. *Annual Review of Sociology*, v. 22, p. 271- 98, 1996.
- MORENO, J. L. *Who shall survive?* Beacon: Beacon House, 1934.
- MUTTI, A. Reti sociali: tra metafore e programmi teorici. *Rassegna italiana di sociologia*, n. 1, p. 5-30, 1996.
- OECD. Policy Roundtable. Minority Shareholdings. Directorate for Financial and Enterprise Affairs Competition Committee. DAF/COMP (2008) 30. *Antitrust issues involving minority shareholdings and interlocking directorates*. [s.l.]: 23 jun. 2009.
- SANTOS, R. L.; SILVEIRA, A.; AYRES, B. Board interlocking in Brazil: directors' participation in multiple companies and its effect on firm value. *Revista Brasileira de Finanças*, v. 5, n. 2, p. 125-163, 2007.
- SCOTT, J. *Social network analysis: a handbook*. Newbury Park, CA: Sage Publications, 1991. Tr. it. L'analisi delle reti sociali. Roma: NIS, 1997.
- SMITH, A. *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*. Edinburgh: [s.n.], 1776. Tr. it. Indagine sulla ricchezza delle nazioni. Milão: Isedi, 1973.
- STOCKMAN, F. N.; ZIEGLER, R.; SCOTT, J. (Org.). *Networks of corporate power*. A comparative analysis of ten countries. Oxford: Oxford University Press, 1985.
- VAN VEEN, K.; KRATZER, J. National and international interlocking directorates within Europe: corporate networks within and among fifteen European countries. *Economy and Society*, London, v. 40, n. 1, p. 1-25, 2011.
- WASSERMANN, S.; FAUST, K. *Social network analysis: methods and applications*. Cambridge: University Press Cambridge, 1994.
- WHITE, H. C.; BOORMAN, S. A.; BREIGER, R. L. Social structure from multiple networks: block models of roles and positions. *American Journal of Sociology*, n. 81, p. 730-780, 1976.
- WINDOLF, P. *Corporate networks in Europe and the United States*. Oxford: Oxford University Press, 2002.

Submissão: 12/05/2015

Aprovação: 12/02/2016