

Determinantes Sociais da Rede de Colaboração entre Pesquisadores de Finanças no Brasil

Ernesto Michelangelo Giglio¹

Luciana Massaro Onusic²

Wesley Mendes-da-Silva³

Resumo

Investigações sobre a produtividade de pesquisadores em determinados campos de conhecimento não é um tema novo. O tema da colaboração entre autores, contudo, constitui matéria de elevado interesse, sendo, ao mesmo tempo, pouco investigado, sobretudo quando considerado o ambiente brasileiro. Com apoio do repertório teórico das afirmativas sobre bases sociais das redes, principalmente os constructos de interdependência e de imersão, o trabalho objetiva analisar os motivos de escolhas de parceiros que são coautores de artigos de Finanças no Brasil. Foram identificados e selecionados os autores de artigos publicados nos principais periódicos desse campo, no período de 2003 a 2012, e, a partir de questionários e entrevistas em profundidade, os resultados sugerem que a escolha é direcionada por variáveis sociais, tais como confiança e reputação, embora se encontre um discurso de racionalidade. Entende-se que a matéria tratada neste artigo oferece um campo de futuras pesquisas de elevada relevância, uma vez que possibilita outro olhar para explicar parcerias no meio acadêmico.

Palavras-chave: Redes sociais. Coautorias. Variáveis sociais. Confiança. Finanças.

¹ Doutor em Administração pela Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo (FEA/USP). Professor e pesquisador do Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade Paulista-Unip, na linha de pesquisa Gestão em Redes de Negócios. ernesto.giglio@gmail.com

² Doutora em Administração pela Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo (FEA/USP). Professora e pesquisadora do Programa de Pós-Graduação em Administração e Gestão de Políticas Públicas da Universidade Federal de São Paulo (Unifesp). lucianaonusic@gmail.com

³ Doutor em Administração, área de concentração em Finanças, pela Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo (FEA/USP). Professor e pesquisador dos Programas de Pós-Graduação em Administração, Economia e Finanças da Fundação Getúlio Vargas, com pesquisas nas áreas de mercado de capital e finanças corporativas. mr.mendesdasilva@gmail.com

SOCIAL DETERMINANTS OF NETWORK COLLABORATION AMONG RESEARCHES IN FINANCE OF BRAZIL

Abstract

Investigations on the researchers' productivity in certain fields of knowledge are not a new topic. However, the theme of collaboration between authors is a matter of great interest, while at the same time, little investigated, especially when considering the Brazilian environment. With the support of statements about social bases of networks, mainly constructs of interdependence and immersion, the paper aims to analyze the reasons for choices of partners who are co-authors of articles of Finance in Brazil. Were identified and selected the authors of articles published in leading journals of the field in the period 2003-2012; and from questionnaires and interviews, the results suggest that the choice is driven by social variables, such as trust and reputation, although it is a discourse of rationality. It is understood that this article offers a field for future research of high relevance, as it provides another look to explain partnerships in academia.

Keywords: Social networks. Coauthoring. Social variables. Trust. Finance.

As diversas manifestações de redes, tais como redes de negócios, de cooperação tecnológica ou de conhecimento, têm adquirido importância como tema de investigação (Nohria; Eccles, 1992). Na explicação do fenômeno encontram-se teorias, modelos e constructos de ciências, como a Economia, a Sociologia e a Antropologia, entre outras (Tichy; Tushman; Fombrun, 1979). Os campos investigados são de toda ordem, desde grandes grupamentos empresariais, como o setor automotivo, *construbusiness* e agro-negócio, até manifestações sociais localizadas, como estudos sobre comunidades do mercado solidário. Entre os campos menos investigados, conforme pesquisa bibliográfica prévia realizada pelos autores, encontram-se as redes de conhecimento, especificamente as parcerias para desenvolvimento de projetos, pesquisas e artigos acadêmicos.

Artigos que trataram da investigação e dos motivos de parcerias (Gulati; Gargiulo, 1999; Provan, 1993; Ebers; Jarillo, 1997-1998) convergem na afirmativa de que a tendência dos investigadores é utilizar teorias e modelos de análise que privilegiam fatores racionais, tais como recursos das instituições, ou conhecimento acumulado dos parceiros, deixando as variáveis sociais em segundo plano.

Por outro lado, conforme afirmativas de Granovetter (1985), Castells (1999) e Gulati e Gargiulo (1999), as ações técnicas de qualquer natureza (comerciais, de políticas públicas, de cooperação tecnológica, ou acadêmica) estão imbricadas com um contexto de relações sociais, sejam elas com resultados de aproximação, como as relações de confiança, sejam de distanciamento, como as relações de luta de poder. Conforme os autores, esse contexto dá sentido às decisões dos atores participantes de redes, incluindo a escolha de parceiros.

Nessa linha de raciocínio, a escolha de um parceiro para um trabalho acadêmico é orientada não somente por fatores de capacidades e recursos, mas também pela teia de relações sociais, incluindo o comprometimento e a confiança, conforme afirmativas de Larson (1992).

Esse é o ponto de partida do artigo. Utilizando como base conceitual as afirmativas de Nohria e Eccles (1992) sobre a existência de redes, do constructo de imersão de Granovetter (1985) e das assertivas sobre a necessária presença de uma rede social na escolha de parceiros (Gulati; Gargiulo, 1999), afirma-se que as variáveis sociais estão sempre presentes nos processos de escolha, mesmo que os atores apenas percebam as racionais.

Para investigar a afirmativa, escolheu-se o campo de produção acadêmica de Finanças no Brasil e foram coletados dados sobre o processo de escolha de autores, a partir de uma análise prévia que selecionou os que mais produziram nos últimos dez anos. A análise dos dados sustenta a proposição, pois as variáveis sociais sempre estiveram presentes e há sinais de sua força e influência nas decisões de escolha de parceiros.

Afirma-se que o trabalho contribui teoricamente ao sustentar a capacidade e a validade da abordagem social de redes em explicar um fenômeno que predominantemente é investigado a partir de lentes racionais.

O artigo está estruturado da seguinte forma: Nesta introdução colocam-se as informações necessárias ao contexto do trabalho, ou seja, o movimento de importância crescente da análise das redes, a diversidade teórica e de campos de investigação e o escopo e resumo do protocolo da pesquisa. Na sequência descrevem-se os resultados de busca bibliográfica, a qual objetivou conhecer o estado da arte da investigação de parcerias acadêmicas. Essa tarefa mostra o rumo das investigações e o lugar do presente artigo. A seguir descrevem-se e analisam-se os argumentos explicativos sobre redes que guiam as discussões e o planejamento da pesquisa. Conforme se conclui no item, não há uma teoria claramente estabelecida e dominante sobre as redes, mas existem convergências suficientes para se afirmar um paradigma social sobre redes. Os itens seguintes expõem com detalhes o percurso metodológico, a descrição necessária de alguns dados e as análises resultantes. Finalmente retoma-se a discussão sobre o tema das parcerias, buscando as convergências e as dissonâncias entre os resultados, as afirmativas teóricas e as conclusões da revisão bibliográfica e os desdobramentos.

Construção de Parcerias na Produção Acadêmica em Finanças

O tema da cooperação acadêmica e tecnológica é interessante porque possibilita explicações sobre o comportamento dos indivíduos e das instituições (Braun; Glänzel; Schubert, 2001). Nesta mesma linha de pensamento, Morel et al. (2009) defendem a compreensão da dinâmica de redes de coautoria como uma ferramenta para o planejamento das atividades de pesquisa, em qualquer campo do conhecimento.

Tal campo de investigação também ocorre na área de Finanças (Welsh; Bremser, 2005; Euske; Hesford; Malina, 2011; Worrell; Wasko; Johnston, 2013), mas são raros os estudos sobre as motivações alegadas pelos indivíduos na colaboração com os outros autores que formam a rede, especialmente as categorias que compõem as relações sociais, tais como confiança e comprometimento. A relevância do presente trabalho é o esforço em contribuir para a compreensão da importância das relações sociais nas redes de coautorias.

Neste item apresenta-se um painel de artigos que discutiram o tema de parceiros de produção acadêmica, objetivando demonstrar a tendência das análises e a raridade de esforços no uso da perspectiva da teoria social de redes.

Após o incremento das fusões, aquisições e parcerias que ocorreu na década de 80, surgiram muitos trabalhos sobre a forma, conteúdo, história e prognósticos de ações coletivas (Provan, 2007). Essa mesma década foi profícua na apresentação de teorias, modelos e formas de gestão de redes, conforme já preconizara Tichy, Tushman e Fombrun (1979), confirmado por Nohria e Eccles (1992).

Assim surgiram vários temas, tais como tipos de redes, governança, resultados, redes de políticas públicas, redes de cooperação, redes de ajuda social e desenvolvimento de redes. Um dos temas é sobre a escolha dos parceiros, com autores (Provan, 1993; Gulati; Gargiulo, 1999) afirmando que

tal escolha exige a existência de uma rede de informações sobre os fatores sociais do candidato, tais como reputação, comprometimento, atitude de colaboração e ausência de comportamentos oportunistas.

Com essas afirmativas como guias, levantou-se um painel de artigos sobre escolhas de parceiros na perspectiva de redes, por intermédio dos bancos de dados do Ebsco, que é um reconhecido portal de indicação da produção científica. As palavras de busca, selecionadas pela sua frequência em trabalhos de redes, foram: *network*, *choice*, *partner*, *collaboration*, *aliance*, fazendo cruzamentos possíveis. A partir da indicação em torno de 2,3 milhões para a palavra *network*, colocou-se o filtro para o título e a conjunção com as outras expressões duas a duas, reduzindo para revistas científicas e eliminando-se trabalhos com outros significados de redes (de computadores, da matemática, de varejo, entre outros), chegando-se a 115 resultados.

Analisando os títulos, as palavras-chave e os resumos dessas indicações, verificou-se que a tendência é escrever sobre a estrutura das redes, com métricas sobre quantidade de autores, de instituições, densidade das ligações e centralidade. Encontrou-se um artigo colocando o fator de conhecimento como o mais importante para a escolha de parceiros (Wu; Shih; Chan, 2009), mas esse conhecimento era técnico. Recursos pessoais, como domínio do assunto e institucionais, também apareceram, tal como se encontra em Belgacem e Lamari (2012). Encontrou-se um único trabalho que indicou uma variável social como motivo de escolha (Tambayoung, 2011), colocando o grau de imersão.

Numa análise temporal não se verificam mudanças nas explicações, encontrando-se convergência e repetição de conclusões.

A perspectiva das variáveis sociais nos processos de escolha de coautores está praticamente ausente, embora exista literatura no campo de redes sobre aspectos sociais de parcerias de negócios e de cooperação (Gulati, 1998). Considerando a influência acadêmica da Sociologia Econômica na Administração e especialmente nos estudos sobre Redes de negócios (Gra-

novetter, 1985; Miles; Snow, 1986; Grandori; Soda, 1995; Krackhardt, 1996; Uzzi, 1997), infere-se que se trata de um tema interessante de pesquisa, merecendo mais atenção. Para a análise da produção brasileira selecionou-se um painel de artigos brasileiros, utilizando o banco de dados do portal Scielo, que é um importante indicador de artigos acadêmicos, com as mesmas palavras-chave. A escolha dessa fonte de informação, dentre outras como congressos, eventos e encontros, é que os artigos presentes em revistas acadêmicas qualificadas já passaram pela crítica dos pares; um passo adiante, portanto, de trabalhos apresentados em congressos e eventos que ainda estão em construção. A partir de 3.500 indicações para a palavra rede, realizando os filtros comentados, chega-se a 11 artigos sobre parcerias e nenhum deles utilizou variáveis sociais.

Defende-se neste trabalho que uma pesquisa nessa perspectiva é relevante, posto que as afirmativas dos autores clássicos citados e investigações preliminares dos autores deste trabalho indicaram que variáveis tais como confiança, reputação e sinais de comprometimento, são influenciadores da escolha de parceiros. Para embasar a discussão apresentam-se os principais argumentos da abordagem social de redes e as variáveis mais citadas na literatura sobre a escolha de parceiros, as quais fundamentam a construção dos instrumentos de coleta.

Os argumentos das teorias de redes e as variáveis de escolhas de parceiros

Os estudos sobre redes de negócios, redes colaborativas, de políticas públicas, ou redes sociais, organizam-se em torno de três abordagens principais, conforme afirmado em Tichy, Tushman, Fombrun (1979); Miles e Snow (1986); Grandori e Soda (1995); Giglio, Rimoli e Silva (2008): a abordagem racional e econômica, cuja diretriz é que as redes existem por objetivos de custos e dependência de recursos (Kogut, 2000), a abordagem social e técnica, cuja diretriz é que as redes existem conforme relações sociais de

coesão (Granovetter, 1985) e a abordagem da sociedade em rede, com sua diretriz de que a sociedade atual está organizada no formato de rede e que as redes de negócios e redes colaborativas são manifestações dessa estrutura social em rede (Castells, 1999).

Quando se investiga o tema das escolhas dos parceiros, as três abordagens oferecem diferentes variáveis como importantes. Na linha racional econômica a convergência encontrada é sobre as variáveis: (A) o outro possui o recurso necessário; (B) existem facilidades de acesso ao parceiro; (C) a parceria ocasionará diminuição de custos; (D) existe simetria de objetivos, que facilitam as tarefas conjuntas, (E) posição competitiva vantajosa do parceiro, (F) objetivo de aprendizagem. Como exemplos de artigos que foram nessa direção, pode-se citar Larson (1992), Kogut (2000) e Lazzarini; Chaddad; Cook (2001).

Na linha social técnica a convergência encontrada é que existe um contexto das relações sociais que está inextricavelmente presente e relacionado com as decisões técnicas. A convergência sobre as variáveis aponta: (A) existência de experiências anteriores positivas; (B) imagem de reputação do parceiro; (C) legitimação, no sentido de ter sido indicado por um terceiro agente; (D) autoridade por conhecimento; (E) valores éticos compartilhados. Essas variáveis estão selecionadas para comporem o quadro de variáveis das três perspectivas. Conforme Gulati (1998), o conjunto dessas variáveis caracteriza um contexto para as decisões de parcerias. O contexto social é o conjunto de informações e experiências anteriores entre as partes, que diminuem as incertezas sobre o parceiro (incertezas sobre seu comportamento, comprometimento e ética).

Na linha da sociedade em rede a convergência sobre as variáveis é: (A) encontro causado por comunicação compartilhada (rede social, comunicados de uma comissão, ou grupo de pesquisa, formação de um grupo respondendo um edital de bolsa); (B) evento circunstancial. Essas variáveis estão selecionadas para comporem o quadro das variáveis das três perspectivas.

Autores como Castells (1999) e Nohria e Eccles (1992), defendem sua presença nos processos de escolha de parceiros (Nohria; Eccles, 1992; Castells, 1999; Gulati; Gargiulo, 1999).

Conforme Nohria e Eccles (1992), todas as organizações e atores estão em rede, quer utilizem, ou não, suas conexões. Uma parceria seria o resultado do estreitamento de laços que estavam em estado latente e o motor da ação pode ser de natureza econômica, social, institucional ou circunstancial.

Existe uma convergência básica entre os autores, independentemente de sua filiação a uma corrente teórica: a busca de um parceiro tem como objetivo diminuir as incertezas sobre os acontecimentos, isto é, sobre o que se chama de ambiente, e o processo de escolha de um parceiro busca diminuir as incertezas sobre o outro (sobre seus recursos, seu comportamento, sua ética, sua disponibilidade, entre outros). Em outras palavras, incerteza é a palavra-chave e convergente do tema da escolha de parceiros.

Considerando a existência de poucos estudos que valorizaram as variáveis sociais nas parcerias de produção acadêmica, conforme se verificou na revisão bibliográfica (115/2 milhões para indicações internacionais e 11/3500 indicações brasileiras), criou-se a proposta de realizar a investigação, selecionando-se as variáveis consideradas fundamentais nas três correntes. A proposta é que as variáveis sociais sempre estão presentes nesse fenômeno.

Metodologia

A investigação procura responder ao seguinte problema de pesquisa: Nos discursos e respostas dos autores sobre os processos de escolha de parceiros acadêmicos é sempre possível encontrar as variáveis sociais?

A escolha da área de Finanças reside em dois motivos principais: (A) trabalho anterior dos autores (Mendes-da-Silva; Onusic, Giglio, 2013), indicou a formação de subgrupos por área de conhecimento, o que sugeria uma variável racional como fundamento da escolha; (B) por se tratar de área do

conhecimento que utiliza uma lógica de racionalidade, torna-se um campo propício para investigar a presença de variáveis sociais nos discursos dos sujeitos. A proposição orientadora é que as variáveis sociais estão presentes nos processos de escolha, mas precisam ser descobertas nas coletas, porque a percepção e os discursos dos sujeitos acentuam as variáveis racionais.

A partir do relato das convergências nas três correntes teóricas, construiu-se o Quadro 1, com quatro categorias básicas: (A) Motivos Sociais, (B) Motivos Racionais-Utilitários, (C) Motivos Circunstanciais e Imprevisíveis, (D) Motivos visando os Resultados, e a descrição das variáveis componentes. A categoria Resultados foi adicionada em razão de sua relevância indicada em pesquisas anteriores dos autores.

Quadro 1 – As variáveis presentes na escolha de parceiros para produção acadêmica

Categoria da variável	Descrição das variáveis
(A) Motivos Sociais	A1. Experiências sociais anteriores positivas. A2. Imagem de reputação do parceiro, no sentido de ser comprometido com o trabalho coletivo. A3. Legitimação: indicação por um terceiro agente. A4. Autoridade: sujeito é especialista no assunto, reconhecido na comunidade. A5. Valores éticos compartilhados.
(B) Motivos Racionais-Utilitários	B6. O outro possui o recurso necessário. B7. Facilidades de acesso ao parceiro. B8. Simetria de objetivos.
(C) Motivos Circunstanciais e Imprevisíveis	C9. Comunicação compartilhada em redes sociais. C10. Encontro circunstancial, não planejado.

(D) Motivos visando os Resultados	D11. Obter pontuação conforme regras de coleta de produção. D12. Acesso a oportunidades de trabalho. D13. Aprendizagem. D14. Divulgação do nome nos meios científicos. D15. Ter realizado as exigências da instituição. D16. Obter ganho político, no sentido de reconhecimento por um grupo.
-----------------------------------	--

Para a coleta e análise os autores consideraram relevante utilizar mais de uma técnica e verificar as convergências e o leque de respostas. As técnicas são detalhadas adiante.

Seleção dos sujeitos

O procedimento de escolha do conjunto de participantes da pesquisa ocorreu em duas etapas: i) identificação da literatura brasileira qualificada pelo critério empregado nas avaliações dos programas de Pós-Graduação em Administração em funcionamento no Brasil – o Qualis/Capes –, tal como o critério adotado por Leal, Almeida e Bortolon (2013) e revisado por Mendes-da-Silva; Onusic; Giglio (2013; ii) com base nos 532 artigos identificados no período 2003-2012 (distribuídos conforme Tabela 1), foram considerados seus autores para efeito de mensurar a centralidade, no sentido de *proxy* de prestígio e proeminência na comunidade de autores, tal como recomendam Braun, Glänzel e Schubert (2001), com cada autor como critério de inclusão na pesquisa. Os dados empregados na presente pesquisa são oriundos de periódicos científicos brasileiros. Esse conjunto inclui 11 revistas selecionadas mediante critérios adotados por Leal, Almeida e Bortolon (2013), adicionando-se a revista Brazilian Business Review (BBR), classificada como A2 no Qualis/Capes no momento do desenvolvimento deste estudo. Assim, os periódicos escolhidos foram os que se encontram listados na Tabela 1.

Desse modo, os dados empregados neste trabalho refletem um conjunto total de 532 artigos publicados no campo de Finanças por 806 autores, em 12 diferentes revistas científicas brasileiras no período 2003-2012.

Tabela 1 – Distribuição dos artigos de Finanças a partir de revistas brasileiras selecionadas (período de 2003 a 2012)

Revistas	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Total	(%)
RBFIn	10	9	10	10	10	15	19	20	22	23	148	(27,8)
RAUSP	7	12	7	7	15	6	6	3	4	3	70	(13,2)
RC&F	3	1	6	12	8	7	7	4	5	4	57	(10,7)
BBR	-	2	1	2	6	10	6	5	7	5	44	(8,3)
RAM	1		1	4	2	2	10	7	6	10	43	(8,1)
RAC	4	3	1	6	2	6	3	4	5	4	38	(7,1)
G&P	-	2	3	1	2	3	6	9	3	6	35	(6,6)
PROD	3	1	-	3	-	3	1	2	8	4	25	(4,7)
RAE	2	3	1	1	-	5	3	1	2	3	21	(3,9)
RBE	3	3	2	1	2	-	3	2	-	4	20	(3,8)
EA	-	-	1	3	1	-	-	3	4	4	16	(3,0)
BAR	-	-	1	-	-	3	-	2	3	6	15	(2,8)
Total	33	36	34	50	48	60	64	62	69	76	532	(100)

Fonte: Elaborado pelos autores com base nos dados coletados.

Nota: BAR = Brazilian Administration Review; EA = Economia Aplicada; G&P = Gestão & Produção; RBE = Revista Brasileira de Economia; RBFIn= Revista Brasileira de Finanças; RC&F = Revista Contabilidade & Finanças; RAC = Revista de Administração Contemporânea, não foi considerada a RAC Eletrônica; RAM = Revista de Administração Mackenzie; Rausp = Revista de Administração da Universidade de São Paulo; RAE = Revista de Administração de Empresas, não foi considerada a RAE Eletrônica; Prod = Revista de Produção.

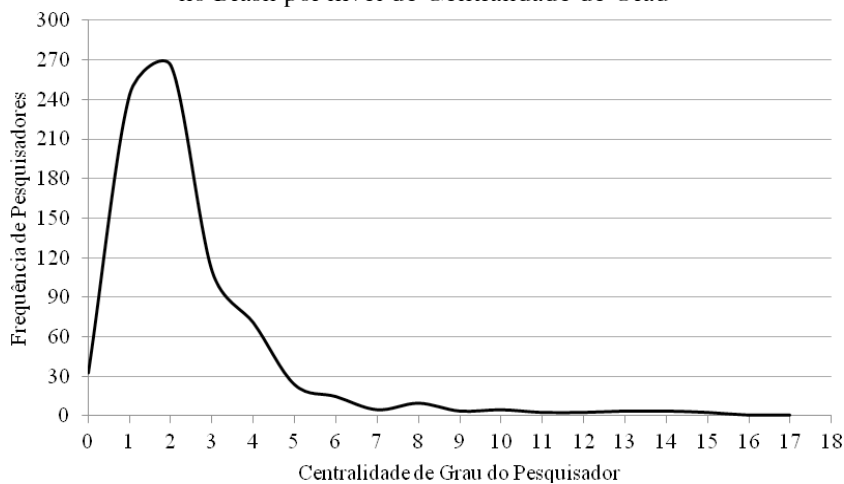
A partir da lista dos 806 autores e seus respectivos laços de compartilhamento de autorias, foi conduzido o procedimento de verificação da centralidade de grau (Wasserman; Faust, 1994), com emprego do software Gephi (Bastian; Heymann; Jacomy, 2009). A concentração de autores com baixos níveis de centralidade de grau pode ser constatada no Gráfico 1 que suportou a discriminação dos indivíduos em dois segmentos, cada qual investigado com um instrumento distinto: um primeiro segmento, com 780

sujeitos, representando 97% do total. São os que apresentam baixa e média centralidade, isto é, estão inclusos no intervalo de grau entre 1 e 5, apresentam de 1 a 3 artigos em coautoria e não têm produção nos dois últimos anos.

O segundo segmento, com 26 autores representando 3% do total, são os que apresentam alta centralidade, isto é, estão inclusos no intervalo de grau maior que 5, apresentam mais de 3 artigos em coautoria e têm produção nos dois últimos anos. Utilizando a classificação de Braun, Glänzel e Schubert (2001), o segundo segmento seria dos Continuantes e o primeiro segmento seria a soma dos One Timer, Entrante, Transiente e Retirante. Para o presente estudo, no entanto, os dois segmentos são suficientes para os objetivos da pesquisa.

A divisão por segmento se justifica pela possibilidade que abre de verificar diferenças de motivos, conforme a frequência e durabilidade das parcerias, ou seja, de acordo com os graus de organização das redes, com laços mais fortes e mais frequentes.

Gráfico 1 – Frequência de pesquisadores de Finanças no Brasil por nível de Centralidade de Grau



Nota: O eixo vertical representa a frequência de pesquisadores e o eixo horizontal representa a centralidade de grau (*degree*).

Conforme Freeman (1979), centralidade é uma propriedade que reflete o quão central um determinado ator i é na rede da qual ele faz parte. É frequente, em ARS, atribuir à identificação dos atores mais centrais da rede a relevância de seu posicionamento no contexto da rede. Existem diversas *proxies* para estimar a centralidade de um ator no âmbito de uma rede. Entre essas, a mais usual é a centralidade de grau (Degree), conforme advogam Wasserman e Faust (1994). Em termos formais, Degree é o número de laços que um ator i constitui com outros atores a ele adjacentes (Wasserman; Faust, 1994). Degree leva em consideração apenas as relações adjacentes, mostrando a centralidade local do ator i . Em termos absolutos, um ator inserido em uma rede composta por g atores pode alcançar, no máximo, $(g - 1)(g - 1)$ laços. O índice de centralidade de grau, definido por $C_D(n_i)$ de um ator n_i , participante de uma rede, é dado por (1).

$$C_D(n_i) = d(n_i) = x_{i+} = \sum_j x_{ij} = \sum_j x_{ji} \quad (1)$$

A densidade (Δ) é um parâmetro relativo à configuração geral da rede, que expressa a relação entre o número de laços constituídos (1) no âmbito de um grupo de atores e o número de laços que poderiam ser constituídos no âmbito dessa rede (Knoke, Kuklinski, 1982). Esse indicador estrutural da rede varia no intervalo $[0,1]$, e se $\Delta \rightarrow 0$ $\Delta \rightarrow 0$, menos conectada é a rede. De forma alternativa, as redes cujo valor para Δ estiverem mais próximos de 1, serão mais conectadas, tal como apresentado em (2)

$$\Delta = \frac{l}{n(n-1)/2} \quad (2)$$

Estes raciocínios de posição na rede auxiliaram a escolher os autores que participariam das entrevistas.

Instrumentos de coleta

Como não se encontraram instrumentos aplicados e validados sobre o tema, foi necessário construí-los, o que apresenta riscos e benefícios. Os riscos se referem à confiabilidade dos instrumentos e os benefícios à oferta de um instrumento que ainda não existia na academia brasileira. Seguindo normas de triangulação de dados (Flick, 1992), foram construídos dois instrumentos de coleta e utilizaram-se duas formas de análise.

Uma primeira técnica de coleta consistiu em construir e aplicar um questionário com itens fechados e abertos, que foi disponibilizado na internet pelo sistema *surveymonkey*, com os sujeitos do primeiro segmento. Para os itens fechados foram apresentadas afirmativas com uma escala de concordância, com as frases construídas a partir dos conceitos apresentados no Quadro 1. Uma segunda técnica consistiu em construir um roteiro de entrevista, que foi aplicado em entrevistas pessoais, conforme regras de entrevistas em profundidade com os sujeitos do segundo segmento, de alta centralidade. O primeiro sujeito foi selecionado por pertencer a esse segmento e apresentar facilidade de contato para os pesquisadores, e os demais foram indicados pelos sujeitos, conforme a técnica de bola de neve, e aceitos se fizessem parte desse segmento.

Ao considerar a objetividade e o espaço disponível no artigo, os instrumentos serão diretamente mostrados na apresentação dos resultados.

Formas de análise

O esforço dos autores foi de obter respostas de sujeitos que são parceiros entre si, o que gera informações sobre as relações de reciprocidade e complementariedade. Considerando as características dos dois instrumentos, foi possível realizar algumas formas de análise: do questionário derivam-se as frequências das respostas, constituindo um quadro das tendências, a existência de subgrupos e a heterogeneidade sobre as variáveis.

O roteiro de entrevista exige técnicas de análise de conteúdo (Bardin, 1977). Cada entrevista é analisada e se constrói uma resposta sobre o problema de pesquisa. Num segundo momento analisam-se os cruzamentos dos discursos dos atores que têm ligação, verificando conformidades, assimetrias e reciprocidades. Finalmente, infere-se a tendência das respostas considerando todas as entrevistas, reportando-se novamente ao problema de pesquisa.

Realizadas as análises, é possível discutir as convergências e divergências dos dados e, secundariamente, comentar sobre a capacidade de cada instrumento em responder a questão específica.

Apresentação e análise dos dados

Inicia-se com a análise dos questionários.

Análise dos questionários

Dos 780 autores do primeiro segmento que receberam e-mail convidando para a pesquisa, obteve-se 55 respostas, ou seja, 7% de retorno. A análise das respostas indicou que a amostra foi suficiente, pois houve exaustão dos dados, com tendências bem-estabelecidas.

Sobre os motivos de escolha de um parceiro, apresentam-se os resultados na Tabela 2. Conforme se verifica, a variável racional *atualidade de conhecimento* e as variáveis sociais *entusiasmo* e *valores éticos* são as mais citadas como extremamente relevantes, enquanto a variável racional *ter estudado fora do Brasil* e a variável social *conhecer pessoas no meio corporativo* foram citadas como as menos relevantes. Considerando as somas das respostas da opção extremamente relevante, os fatores racionais somam 132 respostas

e os sociais 89, mostrando certa dominância dos fatores racionais. Deve-se notar a extrema importância da variável social ética, fato este que se repete nas outras coletas.

Tabela 2 – Frequência de respostas de motivos de escolha de coautores de artigos de Finanças do Brasil

Variáveis	Questionamentos	Irrelevante(1)	Pouco relevante (3)	Muito relevante(5)
I Variáveis racionais de escolha de um parceiro	A. Prazos	1	8	20
	B. Domínio externo às finanças	8	17	5
	D. Pontualidade	2	11	17
	E. Acessibilidade	0	10	23
	F. Domínio Softwares	4	9	13
	G. Atualidade de conhecimento	1	9	29
	J. Ter experiência executiva ou no governo	16	16	0
	L. Ter estudado fora do Brasil	20	11	2
	M. Conhecer muito o campo de interesse	0	9	23
Soma		52	100	132
II Variáveis sociais de escolha de um parceiro	C. Entusiasmo	1	6	28
	H. Conhecer pessoas no meio acadêmico	8	21	4
	I. Conhecer pessoas no meio corporativo	18	14	3
	K. Contatos e experiências internacionais	7	17	6
	N. Ter reputação no meio acadêmico	9	14	1
	O. Ter sido recomendado por colega	9	20	4
	P. Compartilhar valores morais e éticos	0	6	28
	Q. Ter experiências sociais anteriores	6	13	15
Soma		58	103	89

As respostas dos motivos de não escolha de um parceiro podem ser vistas na Tabela 3. Conforme fica bem-caracterizado, as variáveis sociais são predominantes e a questão ética coloca-se como a mais fundamental. Este é um resultado muito interessante quando se compara com os resultados da parte I da Tabela 2, uma vez que naquela havia certa dominância das variáveis racionais. Considerando os argumentos da teoria social de redes, tal como se encontra em Granovetter (1985) e Gulati e Gargiulo (1999), a confiança e o comprometimento são bases para a formação de parcerias e a ausência de uma delas é suficiente para o parceiro candidato ser excluído. A Tabela 3 sustenta a proposição de um contexto social nas decisões de escolha (ou não escolha) de parceiros.

Tabela 3 – Fatores citados de não escolha de um parceiro

Variáveis citadas de não escolha de um parceiro		
II Variáveis sociais de não escolha de um parceiro	1. Falta de ética	12
	1A. Falta de ética nos resultados	2
	2. Falta de comprometimento	9
	3. Individualismo	4
	4. Oportunismo	4
	5. Arrogância	3
	6. Preguiça	3
	7. Falsidade	3
	8. Mau humor	1
	9. Não compartilhar valores morais	1
	Total	42
II Variáveis racionais de não escolha de um parceiro	1. Não cumprir prazo	2
	2. Baixa competência/talento	2
	3. Falta pragmatismo	1
	4. Falta interesse	1
	5. Falta afinidade com o pesquisador	1
	Total	7

Os autores foram questionados sobre os motivos para eles serem escolhidos. As respostas podem ser vistas na Tabela 3. Prazo e acessibilidade são as variáveis racionais mais votadas, ao passo que entusiasmo, ética e

experiência prévia com os parceiros são as variáveis sociais mais votadas. Novamente a variável ética aparece como importante. A Tabela 4 mostra os resultados de concordância e discordância sobre os motivos de o autor ser escolhido por outros. Os dados indicam proximidade com a Tabela 1, como se uma fosse o espelho da outra. Os motivos racionais e sociais para escolher um parceiro e para ser escolhido estão equilibrados nas duas situações.

Tabela 4 – Os motivos racionais e sociais para o autor ser escolhido numa parceria para produção acadêmica

Variáveis		Questionamentos	discordo totalmente	concordo totalmente	não sei
II Variáveis racionais para ser escolhido	A. Prazos		0	20	5
	B. Domínio externo às finanças		1	12	1
	D. Pontualidade		0	19	4
	E. Acessibilidade		0	20	4
	F. Domínio de Softwares		5	6	2
	G. Atualidade de conhecimento		0	13	4
	J. Ter experiência executiva ou no governo		13	6	1
	L. Ter estudado fora do Brasil		25	4	1
	M. Conhecer muito o campo de interesse		0	15	3
Soma			44	115	25
I Variáveis sociais para ser escolhido	C. Entusiasmo		0	21	2
	H. Conhecer pessoas no meio acadêmico		6	3	4
	I. Conhecer pessoas no meio corporativo		11	5	3
	K. Contatos e experiências internacionais		15	3	1
	N. Ter reputação no meio acadêmico		5	5	3
	O. Ter sido recomendado por colega		5	6	3
	P. Compartilhar valores morais e éticos		0	16	6
	Q. Ter experiências sociais anteriores		2	18	2
Soma			44	77	24

Sobre os motivos de escolha de um parceiro visando os resultados, os dados estão apresentados na Tabela 5. Aprendizagem, divulgação do nome e pontuação são os três principais. São motivos racionais, e uma interpretação possível é que boa parte dos sujeitos desse segmento são estudantes, novatos, orientandos que precisam aprender e ter seu nome divulgado.

Tabela 5 – Os motivos de escolha de um parceiro a partir dos possíveis resultados

	Resultados	
Escolha de um parceiro	Aprendizagem	39
	Divulgação no meio acadêmico	33
	Pontuação	24
	Oportunidade de trabalho	13
	Responder exigências da instituição	13
	Ganho político	12
	Divulgação no meio corporativo	7
	Nenhum	2
	Outro – sensação boa de trabalho feito	1
	Outro – publicação em jornal de ponta	1

Perguntou-se também sobre a parceria ter ocorrido, ou não, de forma circunstancial, sem planejamento. Trinta e três responderam que não e 13 que sim. Entre os motivos mais citados para ter ocorrido, aparece o encontro casual num evento.

Sobre a posição no grupo de trabalho, 33 responderam que são os líderes e 16 colocaram-se como colaboradores.

A análise do conjunto de dados sustenta a proposição sobre a presença e importância dos fatores sociais na escolha (e não escolha) de parceiros. Considerando que uma parcela significativa de sujeitos deste segmento são alunos, mestrandos e doutorandos buscando posição no mercado, entende-se a valorização de itens tais como aprendizagem, prazos e divulgação do nome no meio acadêmico. A pergunta-chave desta parte da coleta foi sobre a não

escolha de parceiros. Os fatores sociais apareceram com uma relevância bem mais evidente que os fatores racionais. Interpreta-se o resultado a partir das afirmativas da abordagem social de redes, ou seja, se não houver uma base de confiança e comprometimento, os sujeitos entendem não ser relevante a presença de itens racionais. Não basta o parceiro ser profundo conhecedor do assunto. É necessário que ele seja confiável.

Análise das entrevistas abertas

Foram entrevistados sete sujeitos a partir da lista de centralidade mostrada no Gráfico 1, seguindo critérios de seleção expostos no item *Instrumentos de coleta*. A partir de uma análise temática, conforme preceitos da análise de conteúdo (Bardin, 1977), apresentam-se os dados que justificam os comentários.

Resumo e conclusão da entrevista com o autor 1

O sujeito indicou como motivos da escolha de parceiros a afinidade pessoal, conhecimento do autor, disposição em trabalhar em conjunto, ser de fácil relacionamento. Gradativamente seu discurso organizou-se nas variáveis racionais, tais como existência de um projeto, investigar o mesmo tema e facilidade por trabalhar na mesma instituição. Afirmou que *“O pesquisador brasileiro, de forma geral, é muito individualista; ele trabalha mais sozinho... o pesquisador sênior eu estou falando...”*.

Destaca que não existe um grupo mais constante do qual participa, que raramente é procurado e que sua escolha leva em conta o passado e não o futuro. Seu discurso foi breve e racional, o que dificultou investigar com mais detalhes questões como liderança e segurança ao trabalhar com ex-alunos. Estes itens são importantes, uma vez que o sujeito afirmou que em Finanças existem feudos, grupos fechados que dificilmente se entre-

laçam. Em teorias de redes, são redes fechadas, com regras de inclusão e informação redundantes, o que, no caso acadêmico, significa repetição de temas de pesquisas.

A resposta ao problema da pesquisa é que as variáveis sociais não somente estão presentes como foram as primeiras a serem citadas pelo sujeito, antes de ele organizar seu discurso. A afirmativa de os autores formarem redes fechadas merece ser mais investigada.

Resumo e conclusão da entrevista com o autor 2

Foi indicado pelo sujeito 1 como sendo um parceiro constante e confiável. Sua resposta inicial enfatizou o aspecto racional da escolha. Secundariamente foi citada a variável de experiência anterior, o que possibilita ao sujeito analisar as competências e comprometimento do parceiro: *“Eu procuro me cercar de pessoas que têm interesses comuns... porque facilita a comunicação... a gente não tem que ficar repetindo conceitos...”*. *“Nunca aconteceu de eu chegar numa pessoa que eu não tenha conhecimento, ou experiência prévia...”*

Os dados sustentam a afirmativa do sujeito 1 sobre a existência de redes fechadas. Os motivos casuais foram descartados, bem como a negação de qualquer interesse nos resultados. Os motivos sociais estão presentes, porém encobertos no discurso. Itens como segurança e comprometimento aparecem implícitos, mas não se consegue trazê-los à tona na entrevista.

A reciprocidade encontrada com o sujeito 1 é que aquele afirma preferir trabalhar com quem sabe menos que ele, e este sujeito 2 disse o contrário, indicando simetria de aproximação.

Resumo e conclusão da entrevista com o autor 3

O discurso desse autor também colocou o tema da pesquisa como o principal critério de escolha. Citou também a confiança com que o parceiro cumprirá suas tarefas (na verdade é comprometimento), a complementariedade de recursos e a aceitação por convite feito. Quando é convidado e não

conhece a pessoa, procura buscar informações com terceiros, mas admite que há sempre um risco. Quando existem experiências anteriores fica mais fácil decidir. Afirma que existem grupos fechados, principalmente por causa de regionalidades, mas ele mesmo procura não ficar em um único grupo.

Neste sujeito as variáveis sociais não estão encobertas e são admitidas. O autor entende e confirma a importância de relações sociais anteriores, incluindo amizade, e garante que existe sempre um risco, pois não sabe o que o outro poderá fazer.

Resumo e conclusão da entrevista com o autor 4

Indicado pelo autor 3. Afirma que o recurso complementar é o fator mais decisivo de escolha de parceiros. As variáveis de benefícios foram criticadas pelo sujeito, que não aceita a formação de parcerias para obtenção de pontos. A situação confortável do autor em relação a vários projetos de artigos que estão caminhando, parece eliminar os riscos de parcerias que não dão certo, ou mesmo da necessidade de investigar os possíveis parceiros.

Resumo e conclusão da entrevista com o autor 5

O discurso é divergente dos sujeitos anteriores, no sentido de buscar inovações, parceiros desconhecidos e parceiros de outras instituições para evitar endogenia. O autor se arrisca em projetos que não têm certeza se continuarão e citou casos em que tal ocorreu.

Suas respostas indicam que existem duas situações. Na primeira o autor ainda não é conhecido e procura se associar com colegas e professores, o que indica a busca de segurança em relações sociais conhecidas e também nas instituições de origem. Na segunda, o autor já é conhecido, sendo procurado, podendo escolher a quantidade e qualidade dos trabalhos, selecionando os parceiros e buscando inovações e conhecimento.

Essa abertura da segunda situação não foi encontrada nos discursos anteriores.

A resposta ao problema de pesquisa é que as variáveis sociais são importantes no início da carreira do autor, depois se tornam secundárias, valorizando-se a inovação e conhecimento, com um risco consciente de os trabalhos não progredirem.

Resumo e conclusão da entrevista com o autor 6

O seguinte trecho ilustra a posição do sujeito sobre o tema: *“O risco de uma parceria não dar certo é parte inerente do nosso trabalho, por isso eu busco vários temas e frentes... eu sou um curioso e um descrente da pesquisa acadêmica em finanças...”*

O autor busca inovações, parceiros desconhecidos e assume riscos. Em termos técnicos de redes, o sujeito percebe estar em uma rede aberta, com laços fracos, buscando inovação, com incertezas sobre os resultados. Esta percepção é o oposto dos sujeitos 1 a 4, que procuram se estabilizar numa rede fechada, segura. Seu leque de parceiros nos últimos anos confirma essa afirmativa, pois são raros os que se repetem. A linha de resposta indica aleatoriedade no início de uma parceria.

A resposta ao problema de pesquisa é que os dados não sustentam a afirmativa de as variáveis sociais serem importantes e sempre estarem presentes. Sua busca por inovação é o motor da formação de parcerias.

Resumo e conclusão da entrevista com o autor 7

Algumas das frases deste sujeito podem ilustrar sua temática sobre parcerias.

“Em primeiro lugar a complementariedade, porque olhando retrospectivamente os meus parceiros, aquelas parcerias que deram certo... a característica importante é até que ponto um complementa o outro...”

(Sobre um parceiro muito comentado na entrevista) *“...Sem contar o aspecto pessoal, nós nos damos muito bem, nós temos a mesma personalidade...”*

(Sobre a proximidade física facilitar, ou não, o desenvolvimento de parcerias) “... *nós estamos bem-próximos fisicamente, mas por algum motivo que ainda não está claro para mim, até já conversei com os colegas do departamento sobre isso, nós raramente fazemos trabalhos conjuntos... então proximidade física não é um facilitador... se você tem um bom contato a distância não importa*”

“A experiência prévia facilita a parceria... se você tem um colega de Mestrado, de Doutorado,... o relacionamento social é uma variável moderadora importante em relação a distância.”

O discurso deste sujeito o coloca numa posição intermediária entre os sujeitos 1 a 4, que forneceram dados mostrando fazerem parte de redes fechadas; e os sujeitos 5 e 6, que afirmaram procurar sempre novos parceiros e novos temas. Este sujeito tem uma rede estável de autores nos últimos anos, com os quais mantém um vínculo de complementariedade (o outro tem o recurso que ele necessita), mas também deixa aberta a possibilidade de novos parceiros, seja porque ele os procura (em congressos, por exemplo), seja porque é procurado (indicado por outros).

Nas duas situações, no entanto, a ética e o comprometimento é que selam, ou negam tudo. Qualquer informação que ele venha a ter sobre seus parceiros atuais, ou futuros, sobre quebra de ética, ou de criar problemas ou falta de comprometimento, leva à negação da parceria (referência, portanto, à variável social de reputação).

Diferente de seus colegas de instituição, suas parcerias locais são raras e entende que a proximidade física não é um fator facilitador. Mais importante é a proximidade social, não importando as distâncias.

Este discurso sustenta a afirmativa deste trabalho de que relações sociais formam uma espécie de pano de fundo das relações técnicas. Seu discurso sobre a busca de informações de futuros parceiros na sua rede de ligações é coerente com as afirmativas de Gulati e Gargiulo (1999).

Resposta ao problema de pesquisa a partir das entrevistas

Os sujeitos 1 a 4 convergiram nas informações sobre a estrutura das relações, o que caracteriza a *posição de rede fechada*. Eles apresentaram convergência no sentido de estarem imersos em redes fechadas, com repetição de coautorias e a percepção de que as principais variáveis de aproximação são racionais, sendo citados os temas de interesse, a existência de projetos comuns e as facilidades de acesso às pessoas. As variáveis sociais estão presentes, mas encobertas no discurso racional. As variáveis racionais são valorizadas, mas estão presentes as variáveis sociais de experiências anteriores. Essas experiências realimentam a rede fechada dos coautores. Como a tendência das respostas caracteriza uma rede fechada, no sentido de laços fortes e comunicação redundante, pode-se interpretar que estão presentes as variáveis sociais de segurança, confiança e comprometimento.

Dito de outra forma, a rede fechada se realimenta com informações redundantes de natureza técnica (escrever artigos sobre os mesmos temas) e de natureza social (a cada trabalho os comportamentos tornam-se mais previsíveis). Essa redundância e o acesso restrito de outros autores cria uma percepção de confiança e segurança, realimentando os comportamentos. O sujeito 6 criticou duramente essa situação.

Os sujeitos 5 e 6 convergiram nas informações sobre a estrutura das relações, o que caracteriza a *posição de rede aberta*. Seus discursos apresentaram convergência sobre assumirem riscos de novas parcerias, colocando como principal variável a busca de inovação e conhecimentos. Ambos são críticos da posição de rede fechada dos sujeitos 1 a 4, afirmando que a área de finanças precisa aproximar-se do mercado e não se fechar em modelos repetitivos. Os sujeitos valorizam as variáveis sociais, colocando que elas são importantes no início da carreira, quando o autor ainda não é conhecido e busca segurança.

O discurso de ambos sustenta apenas em parte a proposição orientadora, posto que afirmam que as variáveis sociais são importantes no início da carreira, mas não depois.

O sujeito 7 constituiu uma posição mista entre as duas anteriores, o que caracteriza a *posição de rede mista*. Este sujeito faz parte de uma rede estável de coautores, tal como ocorre com os sujeitos 1 a 4, mas está sempre buscando novos parceiros, tal como ocorre com os sujeitos 5 e 6. Ele difere, no entanto, de todos nos seguintes aspectos: (A) comparando com a posição de rede fechada ele não busca os mesmos temas, considerando, inclusive, que isso é prejudicial para o conhecimento. O que ele busca é complementariedade; (B) comparando com a posição de rede aberta, ele não se arrisca como os sujeitos desse grupo. Busca novos parceiros, mas procura informações sobre a ética dessas pessoas, negando a parceria quando existe informação negativa. Nessa linha, entende-se que o sujeito sustenta a proposição, pois as variáveis sociais acabam sendo determinantes para a continuidade de parcerias já estabelecidas e para a decisão de novas parcerias.

A posição de rede fechada e a posição de rede mista, portanto, sustentaram a proposição sobre a importância das variáveis sociais na escolha e continuidade das parcerias. A posição de rede aberta não sustentou a proposição.

Análise dos resultados e resposta ao problema de pesquisa

Considerando as análises realizadas, a primeira conclusão é que no discurso dos coautores (principalmente no início das entrevistas abertas) predominam as variáveis racionais e utilitárias. As frequências que surgiram nos questionários e as falas constantes nas entrevistas, porém, mostram que as variáveis sociais não apenas estão presentes, mas assumem maior importância que os fatores racionais. Essa percepção dos sujeitos, que não

é imediata, mas surge com o passar dos discursos e das respostas, sustenta a proposição sobre o contexto social. Como pano de fundo ele não surge imediatamente na consciência, mas com o detalhamento da reflexão ele se torna presente, necessário e mais importante do que as variáveis racionais. Os dados da pergunta sobre os motivos de não escolha dos parceiros sustentam essa linha de argumentação.

Interpretando os dados a partir dos princípios da teoria social de redes, afirma-se que as variáveis sociais estão presentes, mas não plenamente conscientes ou explícitas nos processos e decisões entre os atores. A configuração de uma rede fechada, por exemplo, tem implícita a segurança e a confiança no comportamento dos parceiros, mas os sujeitos percebem essa proximidade e circuito fechado a partir de variáveis racionais, tais como acessibilidade e conhecimento do tema. A informação repetida (escrever com quem escreve sobre o mesmo assunto) também se relaciona com a segurança e identidade, uma vez que dificilmente os parceiros irão discutir ou contrariar as ideias. Em teoria social de redes afirma-se que as simetrias (neste caso, de informação, cargo profissional e vinculação à mesma instituição) auxiliam na determinação de papéis, de posição na rede e de segurança, confiança e previsibilidade sobre o comportamento dos parceiros.

Ao considerar apenas o discurso manifesto nas questões abertas, portanto, poder-se-ia concluir sobre a dominância das variáveis racionais. A técnica de análise de conteúdo, no entanto, permite e até exige que se coloque o nível das inferências e interpretações. Neste ponto, quando se utilizam os princípios sociais de redes e se considera o formato básico de redes fechadas entre os autores de finanças, é possível sustentar os argumentos sobre a presença e importância das variáveis sociais. Este resultado é diferente da tendência dos estudos relatados na revisão bibliográfica, considerando que aqueles reforçam as variáveis racionais.

Sobre a segmentação dos sujeitos e a variação de instrumentos de coleta para cada grupo, não se observaram diferenças significativas. Quando o questionamento foi sobre os motivos de escolha encontrou-se um equilíbrio entre variáveis racionais e sociais. Quando o questionamento foi sobre a não escolha, nos dois segmentos predominaram as variáveis sociais.

As entrevistas em profundidade, no entanto, mostraram-se mais ricas que o questionário na apresentação de conteúdos que possibilitam a construção de interpretações e hipóteses. Os sujeitos 5, 6 e 7, por exemplo, colocaram uma ordem temporal que altera a valorização das variáveis, pois, no início de carreira, o autor escolhe como parceiros pessoas com experiência e conhecimento que lhe trarão segurança. Depois de algum tempo, tendo um nome já conhecido e agora numa situação de pouca pressão para produção, o autor escolhe pessoas que podem lhe trazer novos conhecimentos, novas possibilidades.

Sobre reciprocidade de escolhas, elas se tornaram mais claras nas entrevistas. Ao término de cada uma solicitava-se ao sujeito que indicasse um parceiro mais constante, com quem trabalha há algum tempo. Indicado esse parceiro, o sujeito era questionado sobre o motivo da duração da parceria. Assim, o grupo mais fechado, constituído dos sujeitos 1 a 4, relatou reciprocamente que a escolha recaía sobre a similaridade de conhecimentos e experiência social anterior. Essa concordância é um sinal de rede fechada, conforme argumento de Miles e Snow (1986).

Finalmente, cabe comentar sobre os instrumentos. Considerando a convergência dos dados pode-se afirmar que os dois instrumentos construídos foram capazes de coletar dados competentes para a resposta do problema de pesquisa, o que reafirma a importância de múltiplas fontes e formas de coleta (Flick, 1992).

Sobre a entrevista em profundidade, ela mostrou como é importante dispor de um tempo para deixar o sujeito à vontade e progredir nas suas reflexões, quando se tem como proposta a investigação de conteúdos laten-

tes não imediatamente disponíveis à consciência. Os sujeitos iniciavam a entrevista com um discurso mais pronto e voltado ao racional e, aos poucos, colocavam a importância das variáveis sociais. A entrevista aberta também possibilitou o cruzamento de algumas reciprocidades, o que, neste caso, mostrou simetria (os mesmos objetivos e motivos de escolha).

O questionário disponibilizado na internet permitiu uma comparação entre segmentos e os dados sugerem um cenário distinto de variáveis quando se consideram os autores com baixa centralidade (que buscaram se inserir em redes fechadas) e os autores com alta centralidade (que buscaram se inserir em redes abertas). O instrumento construído mostrou a importância de se colocarem situações de exclusão (*quem você não escolheria e por que*) que obrigam o respondente a uma reflexão mais acurada para dar a resposta. Fica como sugestão para ampliação de perguntas desse tipo.

A aplicabilidade dos dois instrumentos e a competência dos dados coletados permitem afirmar que eles constituem um benefício metodológico, posto que não se encontraram similares na academia brasileira que fossem construídos a partir da teoria social de redes e dirigidos ao tema da escolha de parceiros.

Conclusões

O objetivo do trabalho foi analisar os motivos de escolhas de parceiros que são coautores de artigos de Finanças no Brasil, no período de 2003 a 2012, utilizando como base teórica os argumentos da teoria social de redes. A análise dos dados sustentou a proposição orientadora sobre a escolha de um parceiro ser determinada basicamente por variáveis sociais.

O artigo segue uma linha distinta da dominante sobre parcerias entre autores acadêmicos, uma vez que questiona os motivos das parceiras ao invés da construção de estruturas de ligações.

O caminho percorrido no texto mostrou que o fenômeno das escolhas de parceiros, hoje explicado preferencialmente por teorias como a racionalidade limitada, pode ser compreendido na perspectiva social de redes, permitindo algumas afirmativas. Uma delas refere-se ao discurso dos respondentes. A dominância das variáveis racionais no início do discurso pode ser entendida como o resultado do tema de trabalho dos autores – a área de Finanças – que segue padrões de racionalidade. Conforme a coleta avança, no entanto, os motivos sociais emergem de um contexto em que estavam implícitos para um lugar importante no processo de escolha de parceiros. Este fato corrobora afirmativas de Gulati e Gargiulo (1999) sobre a necessária presença de variáveis sociais na escolha de parceiros, em qualquer natureza de trabalho conjunto.

Um segundo ponto refere-se à constatação de grupos mais constantes de coautores e grupos extemporâneos. Conforme afirmativas de autores que seguem mais de perto a abordagem racional e econômica (Grandori; Soda, 1995; Ebers; Jarillo, 1997-98), a existência de grupos mais constantes se explica pela obtenção e manutenção de vantagens de recursos. Os resultados da pesquisa propiciam outra explicação. Autores mais jovens e no início da carreira buscam a segurança de um professor mais experiente e de colegas de estudo, criando laços fechados. Já os autores experientes buscam novas parcerias, preferencialmente em outros campos de conhecimento (como informática, logística, matemática) e se arriscam mais em parcerias com pessoas que lhe são pouco conhecidas. Dessa forma criam laços abertos, com riscos percebidos. Segurança e risco no relacionamento são fatores alinhados com a perspectiva social de redes.

A análise sugere que a variável tempo de experiência, ou tempo como escritor, pode ser mais forte para criar subgrupos do que a variável quantidade de artigos em coautorias, que foi utilizada. A matriz pode ser refeita e aplicada em pesquisas futuras.

Outro ponto que se revelou importante e até inesperado foi a capacidade da pergunta sobre a não escolha de parceiro em evidenciar as variáveis sociais. Tanto nas entrevistas quanto nos questionários as variáveis sociais foram mais citadas e com frequência mais elevada que outras variáveis. Utilizando o princípio da explicação social das redes, o conceito de imersão e os argumentos sobre formação de parcerias, interpretou-se que as variáveis sociais formam um contexto que não se manifesta à consciência imediata do sujeito, a não ser quando ele apresenta alguma incongruência. Em outras palavras, havendo confiança, comprometimento e ética, o processo de escolha de um parceiro se concentra nas variáveis racionais, que ficam no primeiro plano. Qualquer problema nesse contexto, no entanto, por exemplo o conhecimento de um comportamento antiético do parceiro, transforma as relações figura-fundo, de tal maneira que a variável social se coloca no primeiro plano e se torna determinante na decisão de não escolha do parceiro.

Outra variável relevante foi a proximidade física, citada como fator que facilita a confiança para o trabalho conjunto. O relato confirma a hipótese levantada por alguns autores de redes (Gulati; Gargiulo, 1999; Provan, 2007) de que o trabalho em espaços próximos possibilita a emergência de relações sociais. Como vozes discordantes tem-se que para um dos sujeitos a proximidade física não tem nenhuma importância e para outro sujeito a proximidade física traz problemas, pois os defeitos dos parceiros tornam-se evidentes.

A perspectiva da sociedade em rede, principalmente suas afirmativas sobre interdependência e casualidade de formação de grupos, não foi sustentada. A independência de cada autor e o planejamento de escolhas foram dominantes nos dados.

O trabalho produziu um benefício metodológico ao apresentar dois instrumentos (roteiro de entrevista e questionário) inéditos na academia brasileira, que se mostraram capazes de coletar dados importantes sobre variáveis sociais como eixos ordenadores do fenômeno de escolha de parceiros.

Os pontos teóricos e metodológicos apresentados indicam que a perspectiva social de redes é capaz de explicar o processo de escolha de parceiros em tarefas estritamente racionais e que é possível utilizar instrumentos específicos sobre as variáveis mais valorizadas nessa perspectiva, como confiança e comprometimento.

O artigo também mostra seu valor ao levantar questões de pesquisa que não estavam presentes na perspectiva racional dominante, tais como a percepção dos atores de uma rede sobre suas escolhas, a interface entre a proximidade física e as relações sociais, a investigação de coautorias em campos distintos, tais como Filosofia, para se verificar a possível intervenção do paradigma científico que o autor utiliza.

Referências

- BARDIN, L. *Análise de conteúdo*. Lisboa: Edições 70, 1977.
- BASTIAN, M.; HEYMANN, S.; JACOMY, M. Gephi an open source software for exploring and manipulating networks. *International AAAI Conference on Weblogs and Social Media*, Califórnia, 2009.
- BELGACEM, I.; LAMARI, M. Scientists' Collaboration in the Social Sciences Field: Investigating the Determinants of Scholarly Collaboration in the Canadian Context 2001-2008. *International Journal of Information Studies*, Roma, v. 4, n. 2, p. 83-94, abril 2012.
- BRAUN, T.; GLÄNZEL, W.; SCHUBERT, A. Publication and cooperation patterns of the authors of neuroscience journals. *Scientometrics*, Paris, v. 50, n. 3, p. 499-510, 2001.
- CASTELLS, M. *A sociedade em rede*. São Paulo: Paz e Terra, 1999.
- EBERS, M.; JARILLO, J. The construction, forms and consequences of industry networks. *International Studies of Management and Organization*, Birmingham, v. 27, n. 4, p. 3-21, winter 1997-1998.
- EUSKE, K.; HESFORD, J.; MALINA, M. A Social Network Analysis of the Literature on Management Control. *Journal of Management Accounting Research*, v. 23, p. 259-283, 2011.

FLICK, U. Triangulation Revisited: Strategy of Validation or Alternative? *Journal for the Theory of Social Behavior*, Malden, v. 22, n. 2, p. 175-197, 1992.

FREEMAN, L. C. Centrality in Social Networks: Conceptual Clarification. *Social Networks*, v.1, p. 215-239, 1979.

GIGLIO, E.; RIMOLI, C.; SILVA, R. Reflexões sobre os fatores relevantes no nascimento e no crescimento de redes de negócios na agropecuária. *Organizações Rurais & Agroindustriais*, Lavras, v. 10, n. 2, p. 279-292, 2008.

GRANDORI, A.; SODA, G. Interfirms networks: antecedents, mechanisms, and forms. *Organization Studies*, London, v. 16, n. 2, p. 183-214, 1995.

GRANOVETTER, M. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *The American Journal of Sociology*, Chicago, v. 91, n. 3, p. 481-510, nov. 1985.

GULATI, R. Alliances and networks. *Strategic Management Journal*, Carolina, v. 19, n. 4, p. 293-317, 1998.

GULATI, R.; GARGIULO, M. Where do interorganizational networks come from? *American Journal of Sociology*, Chicago, v. 104, n. 5, p. 1.439-1.493, 1999.

KNOKE, D.; KUKLINSKI, J. *Network Analysis*. Beverly Hills: Sage, 1982.

KOGUT, B. The network as knowledge: Generative rules and the emergence of structure. *Strategic Management Journal*, Carolina, v. 21, p. 405-425, 2000.

KRACKHARDT, D. Social Networks and the liability of newness for managers. *Trends in Organizational Behavior*, v. 3, p. 159-173, 1996.

LARSON, A. Network dyads in entrepreneurial settings: A study of the governance of exchange relationships. *Administrative Science Quarterly*, Michigan, v. 37, n. 1, p. 76-105, mar. 1992.

LAZZARINI, S.; CHADDAD, F; COOK, M. Integrating supply chain and network analyses: The study of netchains. *Chain and Network Science*, Wageningen, v. 1, n. 1, p. 7-22, 2001.

LEAL, R.; ALMEIDA, V.; BORTOLON, P. Produção científica brasileira em finanças no período 2000-2010. *Revista de Administração de Empresas*, São Paulo, v. 53, n. 1, p. 46-55, jan./fev. 2013.

LEE, T. Shaping the U.S. academic accounting research profession: The American Accounting Association and the social construction of a professional elite. *Critical Perspectives on Accounting*, v. 6, p. 241-261, 1995.

LEE, T. The editorial gatekeepers of the accounting academy. *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, v. 10, p. 11-30, 1997.

LEE, T.; WILLIAMS, P. Accounting from the inside: Legitimizing the accounting academic elite. *Critical Perspectives on Accounting*, v. 10, p. 867-895, 1999.

MENDES-DA-SILVA, W.; ONUSIC, L.; GIGLIO, E. Rede de Pesquisadores de Finanças no Brasil: Um Mundo Pequeno Feito por Poucos. *Revista de Administração Contemporânea-RAC*, Rio de Janeiro, v. 17, n. 6, p. 739-763, Nov./Dez., 2013.

MILES, R.; SNOW, C. Organizations: New concepts for new forms. *California Management Review*, California, v. 27, n. 3, p. 62-72, spring, 1986.

MIZRUCHI, M. Social Network Analysis: Recent Achievements and current controversies. *Acta Sociologica*, Oslo, n. 37, p. 329-343, 1994.

MOREL, C. et al. Co-authorship Network Analysis: A Powerful Tool for Strategic Planning of Research, Development and Capacity Building Programs on Neglected Diseases. *PLoS Neglected Tropical Diseases*, v. 3, n. 8, p. 1-7, ago. 2009.

MORENO, J. *Psicodrama*. São Paulo: Cultrix, 1989.

NOHRIA, N.; ECLES, R. *Networks and organizations: Structure, form, and action*. Boston: Harvard Business School, 1992.

PROVAN, K. Embeddedness, interdependence and opportunism in organizational supplier-buyer networks. *Journal of Management*, Carolina, v. 19, n. 4, p. 841-856, 1993.

_____. Interorganizational networks at the network level: a review of the empirical literature on whole networks. *Journal of Management*, Carolina, v. 33, n. 3, p. 479-516, 2007.

ROSA, A.; ALVES, M. Pode o conhecimento em gestão e organização falar português? *Revista de Administração de Empresas*, São Paulo, v. 51, n. 3, p. 255-264, 2011.

TAMBAYOUNG, L. Boolean network and simmelian tie in the co-author model: A study of dynamics and structure of a strategic alliance model. *Advances in Complex Systems*, Zurich, v. 14, n. 1, p. 1-12, 2011.

TICHY, N.; TUSHMAN, M.; FOMBRUN, C. Social Networks analysis for organizations. *Academy of Management Review*, New York, v. 4, n. 4, p. 507-519, 1979.

UZZI, B. Social Structure and Competition in Interfirm Networks: the paradox of embeddedness. *Administrative Science Quarterly*, v. 42, n. 1, p. 35-67, 1997.

WASSERMAN, S., FAUST, K. *Social Network Analysis: Methods and Applications*. Cambridge: Cambridge University Press, 1994.

WELSH, M.; BREMSER, W. Accounting Faculty Research Collaboration: A Study of Relationship Benefits And Gender Differences. *Global Perspectives on Accounting Education*, v. 2, p. 19-36, 2005.

WORREL, J.; WASKO, M.; JOHNSTON, A. Social Network Analysis in Accounting Information Systems Research. *International Journal of Accounting Information Systems*, v. 14, n. 2, p. 127-137, 2013.

WU, W.; SHIH, H.; CHAN, H. The analytic network process for partner selection criteria in strategic alliances. *Expert Systems with Applications*, Louisiana, v. 36, n. 3, p. 4.646-4.653, 2009.

Recebido em: 17/4/2014

Acceto em: 30/9/2014