

ESTRUTURAS DE PROPRIEDADE E ENTRELAÇAMENTO DE DIRETORIAS E CONSELHOS NO SETOR BANCÁRIO BRASILEIRO CONTEMPORÂNEO: uma análise empírica da elite financeira nacional

*Rodolfo Palazzo Dias**
*Rodrigo Salles Pereira dos Santos***

O artigo utiliza a metodologia da Análise de Redes Sociais (ARS) para investigar a elite financeira brasileira, enfocando as estruturas de propriedade e diretorias entrelaçadas formadas por 25 corporações bancárias que negociavam suas ações na B3 em 2022. O artigo utiliza os formulários de referência anualmente submetidos pelas companhias à Comissão de Valores Mobiliários (CVM), e analisa as informações sobre as diretorias executivas e os conselhos de administração dessas empresas com o auxílio do software Gephi 0.10.1. Lidando com questões relativas às relações entre elites, concebendo os mercados como espaços sociais de relações contínuas e seguindo o método posicional desenvolvido por Wright Mills, o trabalho demonstra como a participação simultânea de indivíduos em organizações, sua formação educacional comum e sua trajetória profissional dão origem a uma elite coesa, o que constitui uma base necessária para o exercício do poder. O trabalho também identifica os mecanismos institucionais por meio dos quais essa elite financeira nacional sustenta seu insulamento relativo em relação a indivíduos e grupos das elites financeiras estrangeiras e/ou global, particularmente a estrutura acionária dual que prevalece nessas corporações, indicando a natureza política da formação e conservação da elite financeira brasileira.

PALAVRAS-CHAVE: Estruturas de propriedade. Diretorias entrelaçadas. Elite financeira. Setor bancário. Análise de Redes Sociais (ARS).

INTRODUÇÃO

O debate sociológico sobre economias e mercados vêm se complexificando em anos recentes no Brasil. Este artigo pretende oferecer uma contribuição pontual a esses estudos acerca do funcionamento do mercado financeiro brasileiro e, mais especificamente, das organizações bancárias que contribuem para sua conformação, discutindo seus quadros superiores como uma elite financeira. Emprega, assim, a metodologia da Análise de Redes Sociais (ARS) para investigar o entrelaçamento das estruturas de propriedade e controle das 25 corporações bancárias que negociavam suas ações na B3 em 2022, mobilizando dados dos formulários de referência submetidos à Comissão de Valores Mobiliários (CVM).

O objeto da investigação diz respeito à própria existência de uma elite financeira nacional, constituída através de mecanismos específicos e sustentada institucionalmente. Desse modo, o trabalho parte da hipótese de que a formação da elite financeira brasileira depende de experiências educacionais e trajetórias profissionais comuns, assim como sua coesão está vinculada a instituições econômicas defensivas, que sustentam seu insulamento relativo ao longo do tempo.

A discussão enfoca, portanto, as condições educacionais e profissionais necessárias à composição dessa elite, levantando o problema-chave de sua diferenciação interna a partir da noção de “elite da elite”, operacionalizada através da análise das diretorias executivas e conselhos de administração dessas organizações. O trabalho demonstra como a participação simultânea de indivíduos em organizações, sua formação educacional comum e sua trajetória profissional constituem as bases formativas de uma elite coesa, condição necessária para o exercício do poder corporativo.

Por sua vez, evidencia a centralidade de instituições econômicas ao nível da firma,

* Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). Centro de Filosofia e Ciências Humanas (CFH). Departamento de Sociologia e Ciência Política (SPO). Campus Universitário, Caixa Postal 476, Cep: 88010-970 Florianópolis – Santa Catarina – Brasil. rodolfo.dias@gmail.com <https://orcid.org/0000-0002-1845-1198>

** Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ). Instituto de Filosofia e Ciências Sociais (IFCS). Largo de São Francisco de Paula, n. 1, sala 418, Centro. Cep: 20051-070. Rio de Janeiro – Brasil. santosrodrigosp@gmail.com <https://orcid.org/0000-0003-3640-3365>

a exemplo da estrutura acionária dual, como condição necessária para a sustentação das estruturas de propriedade e, principalmente, de controle dominadas por indivíduos e grupos brasileiros, base de sua distinção nacional. O fato é particularmente notável quando observado no subsetor bancário e no setor financeiro, representativos de dinâmicas globalizantes.

O trabalho está subdividido em cinco seções, além da Introdução e da Conclusão. Na seção a seguir, é realizado o debate teórico sobre estruturas de propriedade e controle com referência às organizações bancárias, seguida pela apresentação da metodologia da investigação. Em seguida, três seções empíricas discutem a conformação da propriedade bancária no Brasil, o perfil educacional e profissional dos proprietários e gestores dessas empresas, com destaque para suas condições de acesso aos subgrupos da elite financeira, e a rede associativa organizacional constituída a partir do entrelaçamento de diretorias e conselhos bancários.

QUEM MANDA NA FIRMA? PROPRIEDADE E CONTROLE EM ORGANIZAÇÕES BANCÁRIAS

A noção de estrutura de propriedade diz respeito à forma da distribuição da propriedade dos ativos associados a uma organização empresarial, revelando aspectos da identidade dos proprietários, sejam eles indivíduos ou outras organizações. Como seria de esperar, estruturas de propriedade conformam a distribuição de dividendos e, indiretamente, influenciam a distribuição da renda, assim como condicionam fortemente os processos de tomada de decisão em firmas (Mizruchi, 1983).

Tais estruturas podem ser mais ou menos concentradas, envolvendo arranjos de proprietários de tamanhos variáveis, cuja dimensão guarda relação com o tipo de firma em consideração, desde empresas estatais e familiares, nas quais agentes públicos e relações de parentesco tendem a limitar sua difusão,

até empresas de capital aberto, que tendencialmente mobilizam a difusão acionária com vistas ao financiamento de suas operações. A despeito da forma assumida, a extensão detida pelo proprietário constitui um elemento central de seu poder sobre a decisão empresarial e, conseqüentemente, de sua influência sobre os resultados econômicos da firma.

Embora os proprietários sejam diversos, abrangendo investidores individuais ou institucionais, organizações estatais, e mesmo outras organizações empresariais de diferentes setores, sendo suas identidades relevantes para a compreensão de seus interesses (Aguilera; Jackson, 2003), bem como para a temporalidade de seu engajamento no destino da firma (Jackson; Petraki, 2011), este trabalho focaliza o espaço de atuação institucional desses proprietários, isto é, o conselho de administração (*board of administrators*) como um *locus* privilegiado de exercício direto ou indireto dos direitos de propriedade. Nesse sentido, o conselho de administração é “[...] um dos principais espaços de exercício de poder no interior da firma [...]” (Santos, 2019, p. 243).

Em paralelo, considerando que a influência da estrutura de propriedade sobre o comportamento da firma é mediada por sua estrutura de controle, parece fundamental observar o conjunto de agentes, relações e instituições por meio das quais uma organização é administrada, com ênfase na tomada de decisões, na distribuição de autoridade, e na sua operação efetiva. Sendo essa operação tradicionalmente hierarquizada, a estrutura de controle parte de comitês especializados, passa pela liderança executiva da firma, e chega à diretoria executiva (*board of directors*).

Órgão central de controle da firma, composto por indivíduos eleitos e/ou indicados para representar os interesses de proprietários, tomar decisões operacionais estratégicas e supervisionar a administração da organização, a diretoria executiva compreende diversas diretorias, com destaque para a financeira (*chief financial office*) e a presidência (*chief*

executive office), encarregadas da formulação e execução da estratégia corporativa da firma e, portanto, influentes nos resultados econômicos da organização.

Mais importante, conselhos de administração e diretorias executivas constituem instituições centrais da economia capitalista contemporânea, reunindo indivíduos e grupos extremamente influentes, e conformando uma elite econômica, isto é, um conjunto de indivíduos e grupos que “estão em posições para tomar decisões [econômicas] que têm grandes consequências”¹ (Mills, 1956, p. 4, tradução nossa). Tal elite é constituída por “um conjunto de grupos dirigentes, uma hierarquia desenvolvida e gerida de cima para baixo na esfera econômica”² (Mills, 1956, p. 165, tradução nossa), que abrange, portanto, os proprietários e diretores das empresas.

Da perspectiva da literatura especializada, a centralidade conferida à diretoria e a seus executivos é bastante sobrestimada, refletindo o impacto extra-acadêmico da obra de Berle e Means (1987). Aglietta e Rebérioux (2005) argumentam, nesse sentido, que, desde os anos 1960, abordagens normativas em defesa dos interesses dos proprietários na gestão das empresas têm sido ativamente mobilizadas para a elaboração de “padrões [administrativos] apropriados pelos quais as empresas devem ser dirigidas”³ (Goyer, 2010, p. 431, tradução nossa), difundindo práticas, normas e regras de subordinação das diretorias executivas aos conselhos de administração sob o modelo de governança corporativa anglo-saxão.

Neste trabalho, consideramos, portanto, que a relação entre gestores e proprietários é tipicamente dependente, intensificada em anos recentes pela crescente aderência a mecanismos de incentivo e controle do trabalho de gestão (Zorn, 2004; Zorn *et al.*, 2005). O poder

¹ No original: “[...] *are in positions to make decisions having major consequences*”.

² No original: “[...] *a set of governing groups, a hierarchy developed and run from the economic top down*”.

³ No original: “[...] *appropriate standards by which firms should be run*”.

adquirido pelos proprietários a partir do estabelecimento de um “modelo de ‘competência central’ da firma”⁴ (Zorn *et al.*, 2005, p. 270, tradução nossa) e do “realinhamento corporativo em torno de objetivos definidos pela propriedade”⁵ (Useem, 1993, p. 1, tradução nossa) sintetiza o que Fligstein (1990, 2001) definiu como uma longa transição entre concepções de controle não financeiras e financeira, com destaque para sua etapa mais recente, epitomizada pelo valor ao acionista ou *shareholder value*, fazendo dos proprietários e, conseqüentemente, do conselho de administração, o centro estratégico de poder na corporação.

Ainda que o papel dos gestores de nível superior, em particular daqueles que integram diretorias executivas, permaneça central na atividade empresarial, a subordinação desses agentes à concepção de controle baseada no valor ao acionista, permite mesmo conceber uma “era de gerencialismo financeirizado” (Knafo; Dutta, 2016).

Em grande medida, os estudos sobre poder corporativo que empregam a ARS para mapear as propriedades relacionais que caracterizam a elite econômica tenderam a privilegiar, no esteio da reflexão realizada nas *business schools*, o fenômeno das diretorias entrelaçadas ou *interlocking directorates* (Burris, 2005; Mizruchi, 1996). Em consonância com a proposta teórica aqui adotada, torna-se necessário adotar uma perspectiva mais abrangente, privilegiando os entrelaçamentos de propriedade e gestão efetivados por meio de conselhos de administração e diretorias executivas, como alguns estudos vêm fazendo com bons resultados (Carroll, 2010; Carroll; Sapinski, 2018; Sapinski; Carroll, 2018).

Nesse sentido, a coesão e interconexão da elite aqui investigada, discutida com proveito como uma fração burguesa de tipo financeiro (Dias, 2022; Minella, 1988), é empiricamente observável a partir do fenômeno

⁴ No original: “[...] *the ‘core-competence’ model of the firm*”.

⁵ No original: “[...] *Corporate realignment around ownership-defined objectives* [...]”.

do entrelaçamento de conselhos e diretorias, isto é, situações nas quais um indivíduo ocupa posições do conselho de administração e/ou da diretoria executiva em duas ou mais firmas, constituindo “um poderoso indicador de laços de rede entre firmas”⁶ (Mizruchi, 1996, p. 272, tradução nossa), com impactos previsíveis para a transmissão de recursos entre elas, como informações estratégicas, por exemplo.

Mizruchi (1996, p. 273, tradução nossa) considera “tanto as razões explícitas quanto as inadvertidas para a formação de entrelaçamentos”⁷ desse tipo, incluindo formas de cartel com vistas à fixação de preços; tentativas de redução da incerteza mercantil, seja via cooptação seja através de monitoramento; modos de legitimação a partir da construção de reputação empresarial; razões individuais relacionadas à trajetória profissional; e, mais importante para nossos propósitos, o estabelecimento de “laços sociais entre os membros da classe alta”⁸ (Mizruchi, 1996, p. 279, tradução nossa).

Da perspectiva de suas consequências, o entrelaçamento pode funcionar, em primeiro lugar, como mecanismo de controle corporativo. Embora não seja o único ou mesmo mais importante desses mecanismos, a exemplo da participação acionária ou empréstimos, tais entrelaçamentos ofertam meios adicionais de influenciar a tomada de decisão empresarial, sendo particularmente relevantes para organizações como bancos e outras organizações financeiras. A extensão dessa influência, entretanto, encontra problemas de mensuração consideráveis.

Ainda nesse âmbito, pode ser considerado sobretudo como “um mecanismo de comunicação” (Mizruchi, 1996, p. 284), contribuindo para a difusão de práticas, normas e regras em redes corporativas e, conseqüentemente, para mudanças ao nível comportamental, a exemplo de questões relacionadas à estratégia corpora-

tiva, da adoção de *poison pills* (Davis, 1991) à propensão a se engajar em fusões e aquisições (Barros; Cárdenas; Mendes-Da-Silva, 2021), apoiando o “argumento de que o comportamento das firmas é enraizado socialmente”⁹ (Mizruchi, 1996, p. 288, tradução nossa).

Assim, ao investigar as estruturas de propriedade e controle das companhias classificadas como bancos publicamente listados na B3,¹⁰ optamos por fazê-lo a partir do entrelaçamento entre seus conselhos e diretorias, de modo a revelar as dinâmicas proprietária e de governança do subsetor bancário brasileiro, componente central do setor financeiro (Dias, 2022).

É fundamental, então, discutir esse tipo de empresa de modo a situá-la no processo de acumulação de capital no setor financeiro brasileiro. Um banco é uma organização econômica que atua no setor financeiro, provendo uma ampla variedade de serviços, como depósitos, empréstimos etc., destinados a indivíduos e organizações, sejam elas públicas ou privadas. Segundo Stearns e Mizruchi (2005, p. 284, tradução nossa), eles constituem as “instituições-chave através das quais o dinheiro é armazenado, criado e distribuído”.¹¹

Suas modalidades são tão variadas quanto os produtos e serviços que ofertam, abrangendo bancos comunitários e cooperativas de crédito, assim como bancos de desenvolvimento e, em sua conexão com as finanças públicas, por bancos centrais. No entanto, tais instituições são tipicamente representadas por bancos de investimento e bancos comerciais, ou ainda, bancos múltiplos, realizando ambas as funções. Mais importante, bancos são organizações dedicadas ao ciclo do capital dinheiro (Dias, 2022), de modo que o volume e as formas assumidas por seu poder estão intimamente relacionados à enorme concentração de capital que promovem (Hilferding, 1985; Marx; Engels, 1995).

⁶ No original: “[...] a powerful indicator of network ties between firms”.

⁷ No original: “[...] both explicit and inadvertent reasons for the formation of interlocks”.

⁸ No original: “[...] social ties among members of the upper class”.

⁹ No original: “[...] the argument that the behavior of firms is socially embedded”.

¹⁰ A B3 é uma bolsa de valores sediada em São Paulo (SP), cujo indicador de referência é o Ibovespa.

¹¹ No original: “[...] the key institutions through which money is stored, created, and distributed”.

A literatura aponta, entretanto, que é a conjugação entre “a elevada demanda por capital”¹² (Stearns; Mizruchi, 2005, p. 285, tradução nossa) para o financiamento de empreendimentos não financeiros e a referida concentração que responde pela efetividade de seu poder sobre outras organizações, uma combinação contingente histórica e geograficamente. Nesses termos, “o poder bancário sobre corporações não financeiras”¹³ (Mizruchi, 2013, p. 111, tradução nossa) tende a ser observado, tipicamente, a partir da centralidade das organizações bancárias nas redes sociais estabelecidas pelo entrelaçamento de seus conselhos e diretorias.

Por vezes, na literatura marxista, busca-se transitar entre a noção de elite e a definição clássica de classe social (Miliband, 1972), e muitas críticas foram formuladas a essa interpretação (Poulantzas, 1971; Saes, 1994), movendo o debate sobre o conceito de classe social, seja como agrupamento de indivíduos, seja como posição estrutural.¹⁴ Dreifuss (1986, p. 24), entretanto, avançou em uma posição convergente através da noção de “elite orgânica”, isto é, um agrupamento de indivíduos organicamente vinculados à determinada classe que se destaca pelo exercício de funções políticas e ideológicas a ela relacionadas.

Essa definição pode se mostrar frutífera especialmente para pesquisas sobre a atuação política (por exemplo, ação partidária, financiamento eleitoral etc.) e ideológica (por exemplo, em *think tanks*, na academia, na mídia etc.) dos empresários aqui estudados, permitindo a identificação de uma “elite orgânica” associada à fração financeira da burguesia. Entretanto, os dados contidos nos formulários de referência não favorecem esse tipo de observação, de modo que a base empírica in-

vestigada abrangeu prioritariamente o nível de representação “econômico-corporativo” (Gramsci, 2007, p. 40) dessa fração de classe, restringindo a exploração do potencial analítico do conceito.

Em razão de limitações metodológicas, portanto, este artigo analisa de maneira focalizada as condições educacionais, profissionais e associativas de sustentação de uma fração da elite econômica brasileira, observando suas interconexões intrasetoriais, em detrimento de uma discussão abrangente do poder bancário na economia brasileira. Baker e Iyer (1992), por exemplo, mostraram que estruturas de rede específicas produzem fluxos de informação diferenciados, considerando que a interação em um grupo varia inversamente em relação ao seu tamanho. Considerando a limitada extensão do setor bancário brasileiro e a estrutura de rede a ela associada, pretende-se avaliar, portanto, o grau de coesão da elite financeira brasileira.

As bases dessa coesão, presente nos espaços institucionais do conselho de administração e da diretoria executiva dos principais bancos brasileiros, são determinadas pela formação educacional comum desse grupo, assim como por sua trajetória profissional coletiva, variáveis tradicionalmente mobilizadas em estudos empíricos sobre elites no Brasil (Coda *et al.*, 2023), em outros países (Ellersgaard; Larsen; Munk, 2013) e, cada vez mais, em uma perspectiva integrativa, enfocando grupos de elite em escala global (Salas-Díaz; Young; Velazco, 2023).

Não obstante, no debate especializado sobre elites, são facilmente encontradas menções a subdivisões percebidas como distintas no interior de círculos restritos de indivíduos excepcionais, isto é, segmentações internas às elites. Para descrevê-las, algumas investigações tendem a privilegiar o uso noção de “elite da elite” (Araújo, 2014, 2017; Barberis, 1996), que sugere ser possível identificar subgrupos destacados quanto aos recursos que a elite em questão controla. Em grande medida, tais tra-

¹² No original: “*The high demand for capital* [...]”.

¹³ No original: “[...] *bank power over nonfinancial corporations* [...]”.

¹⁴ Miliband e Poulantzas não podem ser vinculados a posições teóricas fixas neste debate, modificando-as em face das discussões ocorridas na década de 1970. Além disso, outras orientações conceituais se fizeram presentes, sendo digna de nota a leitura de Thompson (2012, p. 169) acerca das classes como “acontecimentos”.

balhos se apoiam na observação de atributos individuais comuns ao subgrupo de elite, da ocupação de posições-chave a diferenças significativas no volume dos recursos que coordena, para identificá-lo.

Diferentemente, trabalhos que empregam o conceito de “núcleo da elite” e, em grande medida, mobilizam técnicas de ARS tendem a privilegiar os atributos relacionais das elites identificadas (Heemskerk, 2013; Rossier *et al.*, 2022), estabelecendo critérios de segmentação e hierarquização, centrais e periféricos (Edling; Farkas; Rydgren, 2015), de facções de elite com base nos níveis de coesão e centralidade por eles apresentados.

Neste trabalho, aproximamo-nos mais da primeira noção. Embora os níveis de coesão e centralidade do grupo de elite investigado sejam relevantes para a análise, utilizamos um critério institucional para a segmentação da elite aqui estudada em dois subgrupos – a diretoria executiva e o conselho de administração. Assim, como tratamos de subgrupos superior (conselheiros) e inferior (diretores), definimos o primeiro como o núcleo da elite financeira brasileira.

METODOLOGIA

É necessário destacar a dimensão institucional envolvida na conformação e articulação da elite financeira e seus subgrupos. De modo convergente, a investigação adotou o método posicional para a definição da elite estudada (Mills, 1956; Perissinotto; Codato, 2015), enfocando as posições formais assumidas pelos agentes como critério de identificação da elite em geral, isto é, o alto escalão das empresas bancárias de capital aberto, bem como de sua segmentação, a partir da diferenciação entre diretores executivos e conselheiros administrativos, sendo os segundos compreendidos como a “elite da elite”.

Embora essa dimensão institucional condicione decisivamente as categorias operacionais da investigação, são as redes sociais cons-

tituídas no interior e entre tais categoriais que assumem precedência analítica na medida em que permitem o mapeamento das estruturas de poder financeiro no Brasil, assim como a posição de seus principais agentes dentro delas.

O trabalho reúne informações sobre as 25 companhias abertas listadas na B3 em 2022, mobilizando dados dos formulários de referência submetidos à CVM. O universo de análise envolve 700 indivíduos no alto escalão dessas companhias, sendo 591 homens (84,42%) e 109 mulheres (15,57%). Efetivamente, 369 indivíduos (52,71%) atuam em diretorias executivas, enquanto 176 (25,14%) deles atuam como conselheiros administrativos. Além disso, 26 (3,71%) desses indivíduos participam de ambos os espaços, enquanto 129 (18,42%) são conselheiros fiscais¹⁵ das empresas.

As fontes primárias que compuseram a base de dados foram organizadas através do método prosopográfico, permitindo a análise “[...] das características comuns de um grupo de atores na história por meio de um estudo coletivo de suas vidas” (Stone, 2011, p. 115). Procedimento já difundido nas ciências sociais brasileiras, particularmente associado a pesquisas de ciência política sobre elites (Perissinotto; Codato, 2015) e da sociologia econômica de matriz bourdiesiana (Vila *et al.*, 2023), busca identificar, em geral, atributos específicos dos atores, produzindo dados quantitativos acerca das populações analisadas, refinando-os por meio de cálculo estatístico, e chegando mesmo a análises de correspondência múltipla, como no caso da investigação de Vila e outros autores (2023). No entanto, “dados de atributos” buscam caracterizar um agente, em oposição a “dados relacionais” (Scott, 2000), que favorecem a identificação de conexões entre dois ou mais agentes.

Nesses termos, de modo a integrar as vantagens associadas a cada uma dessas abordagens, a planilha prosopográfica construída a

¹⁵ Considerando a pretensão de traçar um perfil dos agentes proprietários e gestores centrais para a atuação estratégica da empresa, o trabalho transfere a análise sobre os conselheiros fiscais para futuros estudos.

partir dos formulários buscou capturar os dois tipos de dados, possibilitando tanto a caracterização individual dos conselheiros e diretores pesquisados como identificando as conexões entre esses indivíduos, fundamentando a elaboração das redes analisadas ao longo do artigo. Esse tipo de análise viabilizou uma leitura longitudinal das trajetórias profissionais, não se restringindo apenas à análise da posição síncrona ou última ocupação do indivíduo, procedimento inovador utilizado em pesquisas realizadas sobre o Banco Central do Brasil (BCB) (Perissinoto *et al.*, 2023) e o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) (Tokumoto *et al.*, 2023).

O primeiro tipo de rede apresentado no artigo remete aos vínculos estabelecidos entre as organizações bancárias de capital aberto no Brasil, constituindo propriamente uma rede acionária dos bancos brasileiros – ainda não abrangendo os vínculos de pertencimento organizacional. A partir desse tipo, é possível observar a estrutura associativa desenvolvida pelas empresas bancárias estudadas, revelando agentes proeminentes e aspectos da forma como a propriedade bancária se organiza no Brasil. Os sociogramas representam redes de adjacência – também chamadas de redes de modo 1 –, por meio das quais agentes se conectam uns aos outros por vínculos proprietários, sejam ações, como no caso de Sociedades Anônimas (SAs), sejam por cotas, considerando as empresas Limitadas (Ltdas.).

As próximas redes apresentadas possuem caráter distinto, sendo redes de afiliação, também designadas como redes de modo 2. Ao contrário das primeiras, tais redes abrangem, em primeiro lugar, duas categorias de agentes, organizações e indivíduos; e, em segundo lugar, vinculam exclusivamente agentes heterogêneos, isto é, conectam indivíduos a organizações e vice-versa, em detrimento de laços pessoais ou organizacionais. Aqui, a vinculação entre indivíduos é sempre mediada por uma organização (ou evento), e a conexão entre organizações (ou eventos) é sempre mediada por indivíduos.

Nesses termos, redes de afiliação não demandam, por exemplo, que uma organização reúna um conjunto de interações face a face em tempo e espaço determinados, como sugerem Wasserman e Faust (1994), de modo que a organização constitui, antes, um ponto focal vinculativo, permitindo construir hipóteses factíveis acerca do comportamento previsível de afiliados com base em processos de socialização organizacional.

Wasserman e Faust (1994) identificam três formas de interpretação de tais redes. Encontros interpessoais, típicos de análise microssociológicas, podem ser analisados através de redes de modo 2, abordagem não desenvolvida neste artigo por causa das características da rede aqui elaborada. Uma segunda forma de interpretação diz respeito ao pertencimento institucional como provedor de condições que viabilizam a constituição de relações entre indivíduos. A terceira possibilidade interpretativa diz respeito, no entanto, à visualização desse conjunto de relações sociais como um sistema social que, *per se*, possui grande valor analítico. As duas últimas perspectivas são integradas e desenvolvidas no trabalho.

O requerimento básico para a elaboração das redes de afiliação aqui apresentadas, as informações de pertencimento dos indivíduos, conselheiros e diretores, a determinadas organizações, foi atendido através dos formulários de referência das empresas bancárias de capital aberto listadas na B3, com ênfase na seção “Experiência profissional/Declaração de eventuais condenações/Critérios de Independência”. Essa seção possui natureza discricionária, de modo que as informações variavam tanto entre indivíduos quanto entre organizações, não preenchidas em muitos casos.

Portanto, o primeiro elemento interpretativo relevante dos dados apresentados remete ao fato de que as experiências educacionais, profissionais e associativas informadas são utilizadas ativamente pelas empresas bancárias para informar e ampliar a confiança de acionistas, reguladores e *stakeholders* em seu

alto escalão. Em segundo, o pertencimento organizacional não foi definido em um momento do tempo e, portanto, não indica a constituição de relações presenciais entre os sujeitos. E aqui entramos nas especificidades analíticas de cada rede de afiliação.

A rede de afiliação educacional, caracterizada por temporalidade indefinida e vínculos indiretos¹⁶ com a atividade identificada pela posição no alto escalão bancário, apresenta considerável potencial interpretativo à medida que entendida como sistema heterogêneo de formação intelectual e ideológica da elite econômica, antecedendo o entrelaçamento social efetivo desses indivíduos. Nela, é possível identificar tanto indivíduos que passaram por instituições educacionais relevantes desse sistema social como também hierarquizar as principais organizações educacionais formativas dessa parte da elite financeira brasileira.

A rede de afiliação profissional também não possui definição temporal específica, tendo sido organizada a partir das organizações mencionadas em trajetórias individuais. No entanto, a atividade profissional apresenta vínculos mais estreitos com a dinâmica de mobilidade intraempresarial, particularmente no que respeita ao alto escalão. Por essa característica qualitativa do pertencimento profissional, o potencial analítico dessa rede reside tanto na observação de um sistema social de trajetórias profissionais, quanto no estabelecimento de condições sociais efetivas de mobilidade no interior da elite financeira.¹⁷

¹⁶ Em comparação à rede de atividade profissional. Enquanto instituições educacionais fornecem um aparato intelectual importante, o conjunto de indivíduos formados possui uma variedade de opções profissionais à disposição. Além disso, há certa variedade profissional na ocupação de cargos de diretoria e conselho. Nesse sentido, a atividade profissional anterior seria mais “diretamente relacionada” com a trajetória individual que culminou em uma determinada posição de elite.

¹⁷ Ainda que a relação interpessoal não possa ser verificada, é suposto que cargos elevados exijam conexões relevantes, e tendo em conta a importância atribuída aos laços fracos em redes em geral (Granovetter, 1973) e, especialmente, em redes profissionais (Granovetter, 2018), o estudo do pertencimento profissional anterior revela questões acerca do sistema social – identificação de pessoas e organizações importantes – assim como acerca das condições objetivas para o alcance do cargo de elite.

Por fim, as redes de pertencimento associativo foram constituídas a partir da declaração apresentada no momento de produção do formulário de referência, sendo, assim, temporalmente específicas ao ano de 2022. Enquanto as redes educacionais e profissionais possuem natureza diacrônica, revelando cumulatividade temporal, as redes das associações são, essencialmente, sincrônicas. Nesse caso, seu potencial analítico reside na capacidade de revelar algumas das condições que permitem o acesso a posições de elite, ainda que os dados para sua constituição tenham se mostrado bastante fragmentados e incompletos a partir das declarações das empresas pesquisadas.

As medidas de centralidade usadas precisaram levar em consideração tanto o tipo de relação apresentada nas redes como também a natureza de cada uma delas, isto é, se eram redes de adjacência ou de modo 1, ou se eram redes de afiliação ou de modo 2, ou ainda, se as redes foram convertidas do modo 2 para o modo 1. Por isso, elas serão tratadas individualmente na medida em que forem utilizadas.

AS REDES ACIONÁRIAS DOS AGENTES FINANCEIROS¹⁸

A despeito do pressuposto isolamento dos agentes econômicos, característico de algumas abordagens econômicas influentes, a exemplo da nova economia institucional, como sugere a analogia de Coase (1937) da firma como uma ilha de consciência em um oceano anárquico, a atividade de indivíduos e organizações econômicas deve ser compreendida de maneira relacional. Sua complexidade foi capturada por noções como a de grupo econômico (Gonçalves, 1991; Granovetter, 2010;

¹⁸ No caso do banco BTG Pactual e do Banco Pan, os acionistas últimos eram os mesmos vinculados a organizações da *holding* do grupo BTG Pactual. Só que as informações sobre a distribuição acionária dessas empresas eram contraditórias, especialmente quanto à participação do maior acionista, André Santos Esteves. Por isso, foi utilizada a informação do formulário de referência do banco BTG Pactual para as empresas BTG Pactual G7 Holding S.A. e BTG Pactual Holding S.A.

Portugal Jr., 1994) e de corporação transnacional (Dicken, 2011), por exemplo, definindo as relações entre os agentes como elemento analítico central nos estudos sociais de economia.

Nesse sentido, uma Corporação Transnacional (CTN) é definida por Dicken (2011, p. 115, tradução nossa) como “uma firma com o poder de coordenar e controlar operações em mais de um país, mesmo que não seja proprietária delas”.¹⁹ Por sua vez, “‘grupos econômicos’ são conjuntos de empresas legalmente separadas, vinculadas de modo persistente de modos formais e/ou informais”²⁰ (Granovetter, 2010, p. 429, tradução nossa). Tais estruturas corporativas se assemelham pelo controle econômico que exercem sobre outras organizações econômicas superar consideravelmente as fronteiras da propriedade jurídica.

Nos grupos econômicos, tal controle continua a ser exercido, no entanto, através de relações de propriedade. Assim, “um ou mais indivíduos centrais, frequentemente uma família”,²¹ podem deter participações significativas em firmas do grupo, de modo direto ou mesmo “indiretamente através de empresas controladoras e pirâmides, tornando assim a independência legal das empresas componentes virtualmente sem significado”²² (Granovetter, 2010, p. 430, tradução nossa).

Nesse sentido, uma tipificação fidedigna dos controladores do capital, isto é, de proprietários e gestores de nível superior de organizações empresariais deve considerar não apenas os investidores individuais e institucionais, como também agentes comumente presentes em estruturas corporativas fora do mundo anglo-saxão, como o Estado e os trabalhadores

(Aguilera; Jackson, 2003; Santos, 2019) e, particularmente importante para o nosso caso e para o debate sobre elites econômicas, as famílias (Dias, 2022; Uhlener, 2013).

Assim sendo, este trabalho focaliza a complexidade institucional inerente à propriedade das organizações bancárias brasileiras, mobilizando técnicas de ARS para visualizar e interpretar o modo como agentes como o Estado, as famílias, os investidores institucionais e os acionistas minoritários se entrelaçam e estabelecem posições em uma estrutura proprietária fundamentalmente assimétrica.

As Figuras 1 e 2 a seguir apresentam sociogramas que foram construídos com recurso ao algoritmo “Force Atlas”, utilizando os mesmos índices (força de repulsão de 5000, habilitando a “distribuição de atração” e o “ajustar pelos tamanhos”), além do recurso de “Não sobrepor” com uma margem de 30. A utilização desses mesmos critérios produziu as Figuras 1 e 2.

Nesses sociogramas, cada nó representa uma pessoa física ou jurídica, e cada aresta representa um vínculo acionário – a grossura da aresta representa a participação acionária. Ainda que não permitam a plena visualização de todos os proprietários, seu principal elemento estrutural se destaca, a saber o nó “Outros”.²³ Ele representa o capital acionário disperso das empresas, possuído por uma grande variedade de acionistas com cotas pouco significativas e, portanto, não individualizados nos formulários. Esse agregado representa um conjunto de atores que agem movidos pela elevação do valor acionário da empresa e, consequente-

¹⁹ No original: “[...] a firm with the power to coordinate and control operations in more than one country, even if it does not own them”.

²⁰ No original: “ ‘Business groups’ are sets of legally separate firms bound together in persistent formal and/or informal ways”.

²¹ No original: “[...] one or more central individuals, often a family [...]”.

²² No original: “[...] indirectly through holding companies and pyramids, thus making component firms’ legal independence virtually meaningless”.

²³ Sua relevância em ambas as redes foi, em grande medida, determinada pelo universo restrito às companhias abertas. Considerando a existência de importantes bancos não listados na B3, a exemplo do Banco Safra e do Banco BV (Votorantim), os sociogramas não indicam o poder geral do mercado de capitais no sistema financeiro brasileiro. Não obstante, permitem observar a posição dos acionistas minoritários dentro da estrutura de propriedade dos bancos listados, frente a um conjunto pequeno de indivíduos, famílias e instituições proprietárias. Apenas um caso identificado pelo termo “Outros” foi deliberadamente retirado do nó, correspondendo aos proprietários da “Fundação Bradesco”. Considerando que a totalidade de propriedade acionária ordinária da organização estava assim classificada, observou-se que o mecanismo foi utilizado para não revelar os verdadeiros proprietários. Há outras organizações que igualmente não indicam seus proprietários últimos na rede, sem o emprego do termo “Outros”, entretanto.

Figura 1 – Sociograma das redes de proprietários dos 25 bancos listados na B3, por ações ordinárias



Fonte: elaborada pelos autores através do Gephi 0.10.1 e a partir dos formulários de referência das empresas listadas. Tamanho dos labels dos nodes definido pela métrica “Grau ponderado de entrada”.

Figura 2 – Sociograma das redes de proprietários dos 25 bancos listados na B3, por ações preferenciais



Fonte: elaborada pelos autores através do Gephi 0.10.1 e a partir dos formulários de referência das empresas listadas. Tamanho dos labels dos nodes definido pela métrica “Grau ponderado de entrada”.

CAD. CRH, Salvador, v. 37, p. 1-25, e024021, 2024

mente, do recebimento de dividendos, e, em razão de sua dispersão, possuem como recurso principal de intervenção sobre o valor do título a opção de saída (Hirschman, 1973).

Isso os diferencia dos grandes proprietários, cujos recursos abrangem a opção voz (Hirschman, 1973), mobilizando sua participação acionária para influenciar outros acionistas e, especialmente, os gestores, interferindo nas decisões estratégicas da organização. A elevada concentração de capital detida por alguns deles também os torna menos vulneráveis a ciclos de (des)valorização, podendo mesmo se beneficiar em situações de depreciação através da recompra de ações, e seus objetivos podem ainda transcender o recebimento de dividendos no curto prazo, diante de perspectivas de reinvestimento e elevação da participação correspondente na organização.

As chamadas ações de dupla classe e as estruturas de propriedade duais que originam (Aguilera; Crespi-Cladera, 2016) são especialmente importantes para distinguir esses indivíduos e organizações proprietárias. Bastante comuns em mercados em desenvolvimento, estruturas de propriedade duais segmentam direitos de voto – ações ordinárias – e, conseqüentemente, poder decisório, e direitos prioritários ao recebimento de dividendos (ações preferenciais), instituindo uma divisão morfológica entre os proprietários (Santos, 2019), representada pelos sociogramas anteriormente citados e especificada por empresas no Quadro 1 a seguir.

O Quadro 1 mostra, em primeiro lugar, os principais agentes controladores das organizações bancárias de capital aberto no Brasil. Agentes estatais são bastante relevantes, com especial atenção para a União, que controla três delas, e quatro governos estaduais, que também possuem organizações bancárias próprias, além do Governo da Líbia, proprietário do Banco ABC. Destacam-se ainda as pessoas físicas controladoras, sejam elas indivíduos (oito organizações), sejam elas agrupadas por famílias (cinco bancos). São singulares casos

como o do Bradesco, em que o controle é dividido entre a família proprietária e a alta gerência da empresa, e o Santander, no qual um investidor estrangeiro é o principal controlador, além dos do Nubank e do Interco, em que indivíduos se destacam na estrutura de propriedade, ainda que a maior parte das ações dessas empresas esteja em livre circulação.

Um elemento relevante diz respeito ao fato de que o mercado de capitais opera para articular tais organizações, reforçando suas conexões ao nível das estruturas de propriedade, sem que isso implique em descentralização do processo decisório, em virtude da fragilidade relativa dos acionistas minoritários dentro de estruturas de propriedade duais. Ao invés de representar uma transformação do processo decisório das empresas, o mercado bancário brasileiro preserva a dualidade da estrutura de propriedade, conservando a opção da emissão de ações preferenciais, utilizada especialmente pelas famílias²⁴. Isso permite a captação de recursos em mercado de capitais sem redução do controle sobre a empresa. Mais importante, o domínio nacional da estrutura de controle das organizações bancárias investigadas é conservado, em grande medida, a partir desse dualismo, preservando o atributo nativo da elite financeira brasileira.

O PERFIL DOS DIRETORES E CONSELHEIROS

Considerando, portanto, as organizações bancárias aqui estudadas como “integradas” ao mercado de capitais, apresentando estruturas de controle extremamente centralizadas nas mãos de indivíduos, famílias, e do Estado, buscamos na sequência do artigo analisar o perfil dos conselhos de administração e das diretorias executivas de tais empresas.

²⁴ O Banco do Estado do Rio Grande do Sul (Banrisul) é o único exemplo de um banco público que faz uso extensivo das ações preferenciais.

Quadro 1 – Acionistas controladores dos bancos listados na B3 (2022)

Organização	Tipo de controlador	Descrição
ABC BRASIL	Governo estrangeiro	Líbia, com mais de 50% das ações ordinárias e outros com mais de 50% das ações preferenciais
ALFA HOLDING	Pessoa física	Aloysio de Andrade Faria, com mais de 50% das ações ordinárias e outras três pessoas físicas com mais de 50% das ações preferenciais
ALFA INVEST	Pessoa física	Aloysio de Andrade Faria, com mais de 50% das empresas
AMAZONIA	União	Mais de 50% das ações ordinárias, inexistindo ações preferenciais
BANCO BMG	Pessoa física	Família Guimarães, com mais de 50% das ações ordinárias e outros com mais de 50% das ações preferenciais
BANCO PAN	Pessoa física	André Esteves, com mais de 50% das ações ordinárias das empresas e outros com mais de 50% das ações preferenciais
BANESE	Governo do Estado de Sergipe	Mais de 50% das ações ordinárias e mais de 50% das ações preferenciais
BANESTES	Governo do Estado do Espírito Santo	Mais de 50% das ações ordinárias e mais de 50% das ações preferenciais
BANPARA	Governo do Estado do Pará	Mais de 50% das ações ordinárias, inexistindo ações preferenciais
BANRISUL	Governo do Estado do Rio Grande do Sul	Mais de 50% das ordinárias e outros com mais de 50% das ações preferenciais
BR PARTNERS	Pessoa física	André Esteves, com mais de 50% das ações ordinárias e outros com mais de 50% das ações preferenciais
BRADESCO	Outros	Alta gerência do banco e família Aguiar, com mais de 50% das empresas
BRASIL	União	Mais de 50% das ações ordinárias, inexistindo ações preferenciais
BRB BANCO	Governo do Distrito Federal	Mais de 50% das ações ordinárias e mais de 50% das ações preferenciais
BTGP BANCO	Pessoa física	André Esteves, com mais de 50% das ações ordinárias e outros com mais de 50% das ações preferenciais
INTER CO	Pessoa física	Rubens Menin Teixeira de Souza, com 29,12% das ações ordinárias das empresas e outros com mais de 50% das ações ordinárias
ITAUSA	Pessoa física	Famílias Setúbal, Villela e Moreira Salles, com mais de 50% das ações ordinárias e outros com mais de 50% das ações preferenciais
ITAU UNIBANCO	Pessoa física	Famílias Setúbal, Villela e Moreira Salles, com mais de 50% das ações ordinárias e outros com mais de 50% das ações preferenciais
MERC BRASIL	Pessoa física	Família Araújo, com mais de 50% das ações ordinárias e outros com 47,45% das ações preferenciais
MERC INVEST	Pessoa física	Família Araújo, com mais de 50% das ações ordinárias e outros com 45,75% das ações preferenciais
MODALMAIS	Pessoa física	Diniz Ferreira Baptista e Cristiano Maron Ayres, com mais de 50% das ações ordinárias, inexistindo ações preferenciais
NORD BRASIL	União	Mais de 50% das ações ordinárias, inexistindo ações preferenciais
NU-NUBANK	Pessoa física	David Vélez Osorno, com 21,35% das ações ordinárias e outros como 37,1% das ações ordinárias, inexistindo ações preferenciais
PINE	Pessoa física	Roberto Nogueira Pinheiro, com mais de 50% das ações ordinárias e outros com mais de 50% das ações preferenciais
SANTANDER BR	Instituição controladora	Sterrebeek B.V., com mais de 50% das ações ordinárias e outros com 10,53% das ações preferenciais

Sobre as trajetórias educacionais

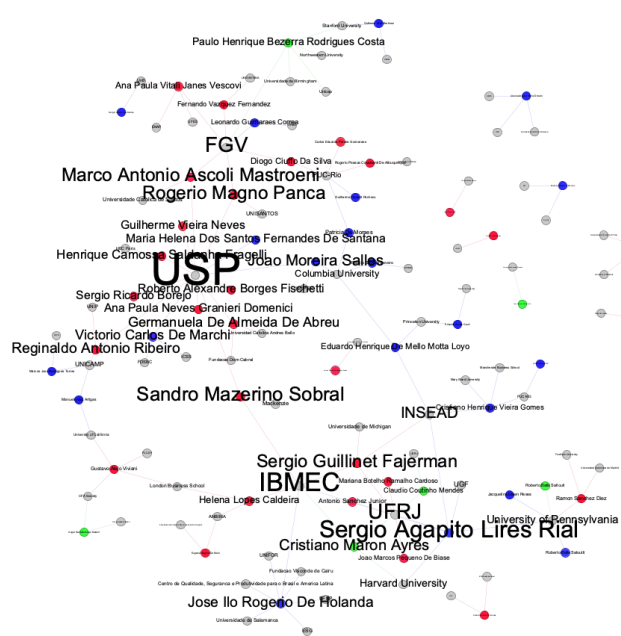
A análise da trajetória educacional dos indivíduos que compõem o universo de pesquisa permite reconstruir o espaço social de sua formação intelectual, o que é realizado por meio de grupos profissionais. Aqui, levamos em conta a diversidade dessa formação, desde cursos de graduação, pós-graduação *lato e stricto sensu* e de extensão, e demais certificações consideradas relevantes para serem publicizadas. Essa questão importa, pois, por razões arbitrárias, os bancos Alfa Holding, Banco do Brasil (BB), Banestes, Bradesco, Banese e Banpará não apresentaram informações sobre formação educacional de seus diretores e conselheiros. Desse modo, de um total de 700 indivíduos, foram coletadas informações educacionais de 395 deles, ou seja, 56,34% do universo.

(14,17%²⁵), cujas trajetórias educacionais são apresentadas na Figura 3.

Nesse sociograma, observamos a presença relativamente equilibrada de diretores executivos (em vermelho) e conselheiros de administração (em azul) entre os “economistas”, indicando a permeabilidade dessa categoria profissional aos dois subgrupos da elite financeira brasileira. Essa característica é particularmente notável, sendo homóloga apenas à situação dos “administradores”,²⁶ que também frequentam habitualmente diretorias e conselhos dos bancos brasileiros. Nesse sentido, as trajetórias educacionais de “economistas” e de “administradores” são as únicas que permitem, de maneira ampla, o acesso ao núcleo da elite financeira brasileira.

Da perspectiva dos espaços de formação

Figura 3 – Sociograma da trajetória educacional dos economistas



Fonte: elaborada pelos autores através do software Gephi 0.10.1. Distribuição utilizando o algoritmo Force Atlas. Tamanho dos *labels* definidos pela centralidade de autovetor calculado considerando a rede não direcionada. Cores dos nós definidas como cinza para instituições educacionais, vermelho para diretores, azul para conselheiros administrativos e verde para membros de ambos os espaços.

Os indivíduos identificados como “economistas”, isto é, com formação acadêmica em economia, correspondem a 56 pessoas

²⁵ As porcentagens elaboradas aqui e nas próximas redes se referem ao total da população analisada, e não ao universo completo.

²⁶ Dadas as limitações de espaço, apenas a trajetória educacional dos economistas é apresentada graficamente.

privilegiados por esses “economistas”, a Universidade de São Paulo (USP) aparece no topo, com autovetor 1, sendo seguida pelo Instituto Brasileiro de Mercado de Capitais (IBMEC), que apresenta o segundo maior autovetor, 0.5727176574941265. A Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ) possui o quarto maior autovetor na rede, de 0.461442684728614, enquanto a Fundação Getúlio Vargas (FGV) é a quinta instituição educacional mais relevante (com autovetor de 0.4556390235328284) na rede dos “economistas”. Adicionalmente, uma instituição estrangeira possui posição relevante nessa rede, a saber, o Institut Européen d’Administration des Affaires (INSEAD), com o décimo maior autovetor da rede, de 0.334487071722897.

A métrica autovetor indica maior proximidade entre as instituições educacionais formadoras dos “economistas” em comparação à rede dos “administradores”, mostrando que enquanto os primeiros apresentam uma formação mais variada institucionalmente, os “administradores”, assim como algumas das outras categorias analisadas, passam quase invariavelmente pela FGV²⁷ em suas trajetórias formativas.

Em realidade, os “administradores” constituem a categoria observada com maior frequência, totalizando 21,01% da população (83 indivíduos). Nesses termos, a formação educacional no campo da administração permite um acesso ainda mais amplo que a de economia à elite financeira brasileira. Essas trajetórias são não apenas bem distribuídas entre os subgrupos dessa elite, como já apontado, mas também entre as organizações bancárias.

Não obstante, do ponto de vista de suas origens institucionais, o panorama é mais homogêneo do que entre os “economistas”, sendo a FGV a principal instituição educacional da rede (autovetor 1), seguida pela USP (autovetor 0.3758915413687591,

²⁷ Os dados dos formulários não permitiram identificar suas unidades regionais, diferentemente do que ocorreu com as Pontifícias Universidades Católicas (PUCs), consistentemente especificadas. Considerando a maioria das menções, o uso da sigla genérica FGV forçou a agregação da formação desses indivíduos em um nó específico da rede. A despeito da perda de informação, o emprego do termo “genérico” confere a legitimidade necessária dentro do espaço social dessa parte da elite financeira brasileira.

bem mais baixo que o segundo maior autovetor dos economistas) e pelo IBMEC (autovetor 0.2591806774677323, quarto maior da rede).

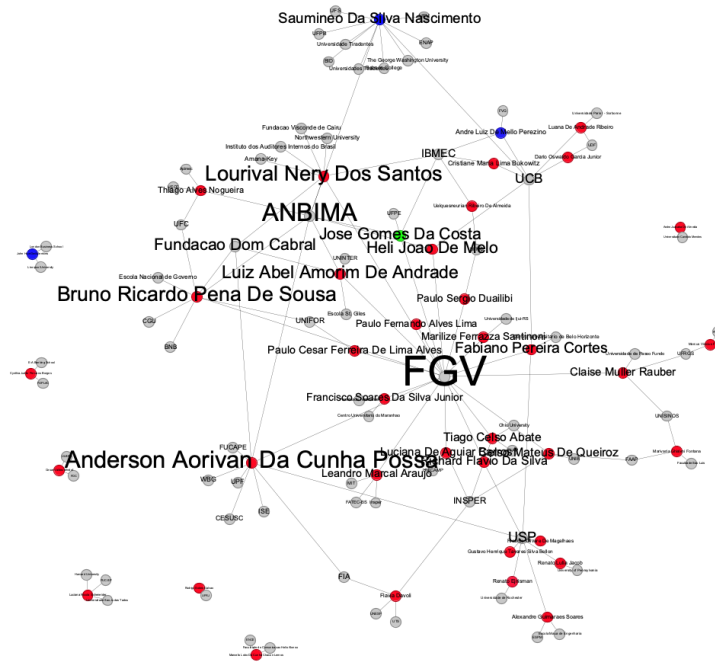
No outro extremo, encontra-se a categoria dos “bancários”, que representam 10,12% (40 pessoas) dos indivíduos que tiveram sua formação identificada. É interessante contrastá-los com a categoria “banqueiros” que, de modo contraintuitivo, é representada por apenas dois indivíduos. Grande parte da identificação dos bancários se deu em bancos públicos (16 pessoas, 40,00% dos bancários), como o Banco do Nordeste (seis pessoas), Banco de Brasília (BRB) (sete pessoas), e Banrisul (três pessoas). Entretanto, em destaque, figuram os diretores (não conselheiros) do banco Santander, que totalizam 14 indivíduos classificados nessa categoria, tendo em conta que essa organização ingressou no mercado bancário brasileiro através da compra do Banespa, o que pode indicar certa dependência de trajetória na identificação profissional de seus diretores. Na Figura 4 apresentamos o sociograma da trajetória educacional de tais indivíduos.

O principal elemento analítico do sociograma é a predominância de diretores (em vermelho), em comparação aos conselheiros de administração (em azul, com apenas três casos) e membros que pertencem a ambos os espaços (verde, apenas um caso). Considerando a terminologia “bancário” como uma definição típica de indivíduos com forte vínculo com a atividade bancária prática – e não com uma formação educacional específica –, a diminuta participação desses profissionais em conselhos de administração de organizações bancárias pode ser considerada como um “teto” para a ascensão profissional intrabancos.

A categoria “contadores” é a que mais se assemelha a ela dessa perspectiva, constituindo um contingente de apenas 19 pessoas (4,81%). Em sua rede, destaca-se a limitada frequência nos conselhos de administração (apenas três casos) e, portanto, sua concentração em diretorias executivas e, principalmente, em conselhos fiscais.

Nesse sentido, há vários “bancários” e,

Figura 4 – Sociograma da trajetória educacional dos bancários



Fonte: Elaborada pelos autores através do software Gephi 0.10.1. Distribuição utilizando o algoritmo Force Atlas. Tamanho dos *labels* definidos pela centralidade de autovetor calculado considerando a rede não direcionada. Cores dos nós definidas como cinza para instituições educacionais, vermelho para diretores, azul para conselheiros administrativos e verde para membros de ambos os espaços.

em menor medida, “contadores” nas fileiras da elite financeira brasileira, mas eles se encontram tipicamente situados em espaços hierarquicamente inferiores, além de circunscritos a organizações bancárias específicas. Consequentemente, tais categorias profissionais, “bancários” e “contadores”, se encontram em uma situação homóloga inversamente a dos “economistas” e “administradores”, encontrando obstáculos consideráveis para ascender à elite da elite financeira brasileira.

Da perspectiva das instituições de formação, a FGV, com autovetor 1, e a Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais (Anbima), com autovetor 0.5764555219163296, são centrais no processo de formação educacional dos “bancários”. Destaca-se a importância da Anbima como centro de formação dessa elite, entidade que reúne organizações do mercado financeiro associada à Confederação Nacional das Instituições Financeiras (CNF).

Em posição intermediária quanto às restrições educacionais de acesso à elite da elite financeira brasileira, encontram-se duas categorias profissionais, os “juristas”, que reúnem indivíduos identificados como advogados e bacharéis em Direito nos formulários de referência, abrangendo 30 indivíduos (7,59%), e os “engenheiros”, categoria que agrega muitas especializações, isto é, áreas das engenharias a partir das quais ocorre o recrutamento para diretores e conselheiros.

No que diz respeito a ambas as categorias, é possível observar sua frequência em conselhos de administração, mas os indivíduos que as compõem, tipicamente, são mais facilmente localizados em diretorias executivas. Assim, é possível observar vários conselheiros entre os “juristas”, mas seu componente gigante, isto é, o componente da rede que abrange a maior parte de seus nós, mostra que a categoria preenche, principalmente, as fileiras das diretorias execu-

tivas das organizações bancárias brasileiras. Padrão similar é verificado para os “engenheiros”, entre os quais predominam diretores executivos.

Quanto à primeira categoria, a principal instituição formadora é a USP, e seu peso é particularmente notável na formação dos diretores “juristas”, enquanto apenas um conselheiro de administração passou pela formação em direito ofertada pela instituição. De maneira similar, a USP assume posição majoritária como formadora dos “engenheiros” que compõem a elite estudada.

A despeito das heterogeneidades identificadas por categoria profissional acima, podemos aqui traçar um perfil geral de suas trajetórias educacionais. Suas formações são distintamente nacionalizadas, de modo que instituições educacionais como a USP e a FGV adquirem papéis centrais. Mais importante, a formação intelectual constitui um meio de segmentação intraelite

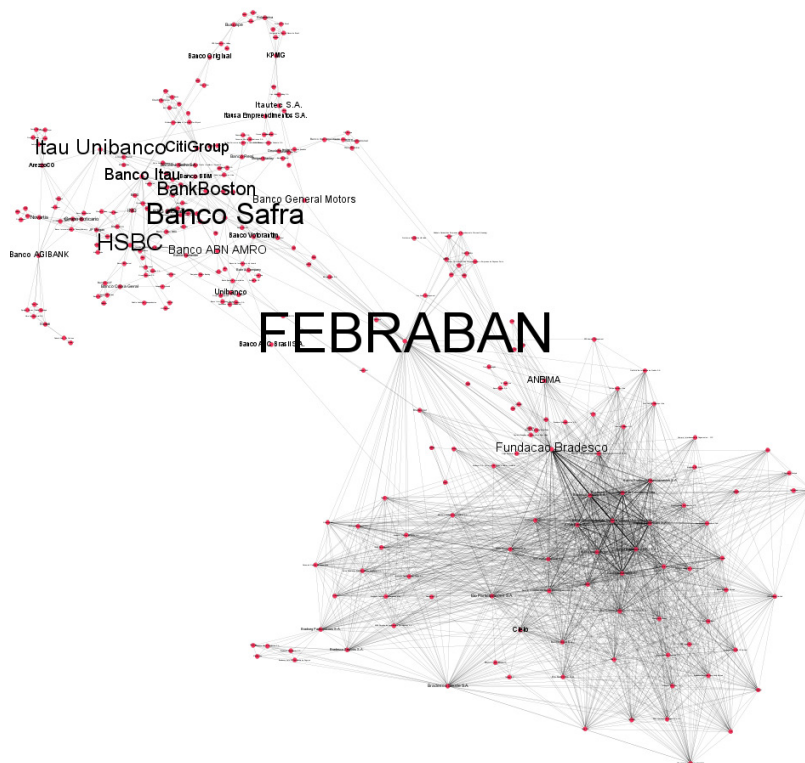
nas finanças no Brasil. Embora não haja “interdição” de determinadas trajetórias educacionais ao acesso a cargos em conselhos de administração, ainda assim seu acesso é fundamentalmente estratificado, favorecendo as trajetórias de “administradores” e “economistas”.

Sobre as trajetórias profissionais

Também buscamos observar a trajetória profissional de tais indivíduos no conjunto de organizações bancárias analisadas. Nesse quesito, apenas o BB não relatou nenhum elemento da trajetória profissional de seus diretores e conselheiros. Do total de 700 indivíduos, pudemos mapear a trajetória profissional de 480 deles, ou seja, de 68,47% do nosso universo.

O perfil da trajetória profissional deles é relevante, pois trata-se de agrupamento po-

Figura 5 – Sociograma da trajetória profissional dos diretores executivos

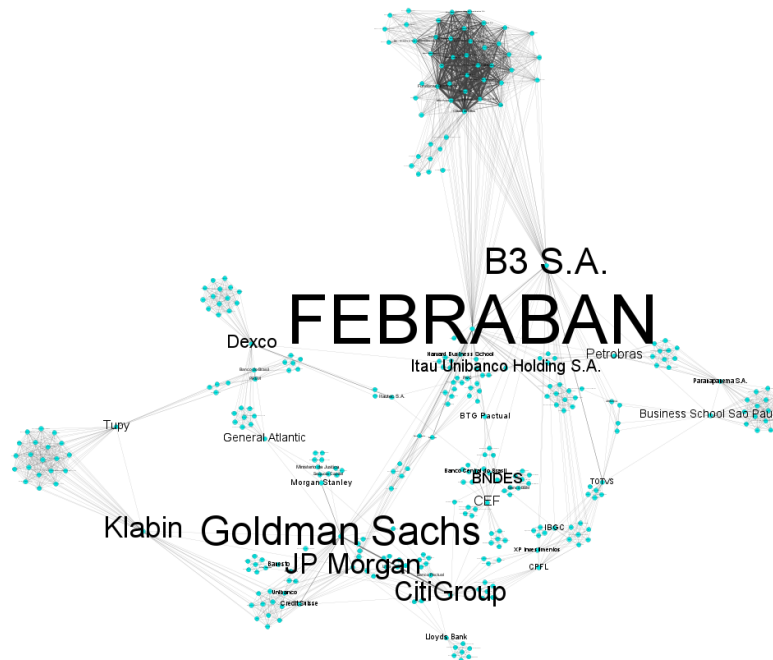


pulacional pouco numérico. Sujeitos captados pelas organizações bancárias aqui estudadas carregam consigo um conjunto de contatos, informações e formação prática e administrativa das empresas anteriores, condições importantes para a entrada na elite em questão. Quais são os elementos que os bancos aqui estudados privilegiam no processo de seleção desses indivíduos? Algumas pistas podem ser apresentadas analisando os sociogramas 5 e 6.

Em primeiro lugar, os sociogramas das Figuras 5 e 6 também foram construídos com recurso ao algoritmo “Force Atlas”, previamente mencionado. Também foi aplicado o filtro

de “componente gigante” para eliminar trajetórias profissionais isoladas. Além disso, a especificidade dessa rede é que compreende exclusivamente organizações, resultando da transformação²⁹ de uma rede de modo 2, que reunia inicialmente indivíduos e organizações como nós. Na nova rede de modo 1, os indivíduos tornam-se as conexões entre as empresas. De uma perspectiva analítica, o procedimento aperfeiçoou a visualização dos dados, enquanto se buscou evitar problemas metodológicos comumente encontrados na aplicação de determinadas métricas em redes de afiliação.³⁰ Por sua vez, aplicamos a métrica de centra-

Figura 6 – Sociograma da trajetória profissional dos conselheiros de administração²⁸



Fonte: Elaborada pelos autores através do software Gephi 0.10.1. Distribuição utilizando o algoritmo Force Atlas. Tamanho dos labels definidos pela centralidade de *betweenness*.

²⁸ Nesse sociograma, aparecem tanto os indivíduos registrados apenas como conselheiros quanto aqueles conselheiros que também ocupam cargos de diretoria que, nos sociogramas do tópico anterior, estavam discriminados pelas cores azul e verde, respectivamente. As duas populações foram unificadas neste, não sendo observada distinção analítica significativa em sua segmentação. A rede assim resultante apareceu exageradamente fragmentada, sendo possível observar empresas que também pertenciam a conselheiros, em particular o banco Goldman Sachs.

²⁹ Através do algoritmo “*Network multimode projection*”.

³⁰ Nas redes de trajetórias educacionais, utilizamos a métrica de centralidade de autovetor, mais recorrente em redes de modo 2. A métrica específica que desejamos aplicar aqui, a de intermediação (*betweenness*) foi bastante criticada em sua aplicação a redes de modo 2. Transformando-as para o modo 1, os problemas matemáticos derivados de sua aplicação são solucionados, contornando essa dificuldade.

lidade de intermediação (*betweenness*), que contabiliza a presença de determinado nó nas diversas geodésicas³¹ da rede, de maneira que tal métrica controlou o tamanho dos nomes (*labels*) dos nós dos sociogramas.

Em primeiro lugar, é necessário apontar um elemento comum a ambas as redes, o nó de maior intermediação, a Federação Brasileira de Bancos (Febraban). Parte significativa da literatura sobre banqueiros no Brasil (Dias, 2014; Minella, 1988) destaca a importância dessa organização de representação política como articuladora de relações entre tais indivíduos. Ressalta-se, assim, que a passagem do indivíduo pela Febraban em algum ponto de sua trajetória profissional condiciona de maneira importante a ascensão no interior da elite financeira brasileira.

Além disso, destaca-se uma segunda semelhança entre os dois sociogramas, representado por conjuntos mais densamente conectados no canto inferior direito do primeiro deles e na parte superior do segundo sociograma. Esses segmentos correspondem a áreas povoadas por organizações pertencentes ao grupo financeiro Bradesco. O fato de serem densamente conectados indica que, no Bradesco, tanto diretores como conselheiros apresentam tipicamente trajetórias profissionais no interior de outras empresas do próprio grupo, indicando mobilidade profissional interna, como sugerem outros trabalhos sobre o assunto (Costa, 2012; Dias, 2022; Markowitz, 2004).

Considerando agora suas diferenças, destaca-se a maior importância de organizações propriamente bancárias na rede de diretores, distinta da multiplicidade organizacional da rede de conselheiros. Essa observação é ilustrada pela importância das organizações Itaú Unibanco e Banco Itaú na primeira rede,³²

e da “Itaú Unibanco Holding” na segunda rede. Apesar de suas reestruturações acionárias, permanece central a separação entre “Itaú Unibanco” e “Itaú Unibanco Holding”, como observado por Dias (2022), tendo em conta que a *holding* era responsável pela propriedade de diversas empresas financeiras do grupo, sendo inclusive a proprietária integral da primeira.

Como já mencionado, na Figura 6, é possível observar ampla variedade setorial. Em sua área central, aparecem organizações públicas como o BNDES, a Caixa Econômica Federal (CEF) e, em menor escala, o BCB, além da Petrobras, abaixo da Febraban. Ressalte-se que tal situação se refere ao passado do conselheiro, tendo em conta sua saída de organizações públicas para ingressar em suas congêneres privadas. Esse achado reforça o argumento da literatura sobre “porta giratória”, e complementa o movimento inverso descrito em trabalhos sobre o BCB e o BNDES (Codato; Albuquerque, 2023), de saída de agentes do setor privado para a direção de organizações públicas.

Por fim, ainda que ambos os subgrupos da elite possuam certo grau de internacionalização, significativamente maior quando comparado com a trajetória educacional, a internacionalização dos conselheiros administrativos é mais acentuada do que a dos diretores executivos, expressando tipicamente uma circulação internacionalizada, como seria de esperar para a elite. No caso dos conselheiros, essa circulação se desenvolve predominantemente em organizações norte-americanas, enquanto na rede dos diretores aparecem também algumas organizações de origem europeia.³³

³¹ Uma geodésica é o caminho mais curto entre um nó e outro. O software Gephi 0.10.1 realiza o cálculo de todas as geodésicas possíveis na rede e atribui valores aos nós pela maior ou menor presença desses nós nas diferentes geodésicas.

³² Entre as diversas organizações bancárias observáveis na Figura 5, destaca-se a forte presença do Banco Safra, organização cujo capital é fechado e, portanto, não integra nosso universo de pesquisa.

³³ Aqui se trata da origem da organização identificada pelo nome. Não há dados em todos os currículos que permitam a distinção se, de fato, a atividade profissional foi realizada no estrangeiro ou em sucursal no Brasil. Em ambos os casos, porém, parte-se do princípio de que o potencial de internacionalização da prática profissional é mais elevado nessas organizações, sendo elas matrizes ou filiais.

A REDE ASSOCIATIVA DAS ORGANIZAÇÕES BANCÁRIAS BRASILEIRAS

Diferentemente das redes educacionais e profissionais, que possuíam uma perspectiva diacrônica, este tópico adota uma perspectiva sincrônica. Enquanto naquelas empregamos uma análise de pertencimento institucional cumulativa, agora enfocamos as declarações de pertencimento institucional no momento da produção dos formulários de referência das empresas, em 2022. Nesse caso, a potencialidade da interrelação aumenta bastante, pois as relações remetem a atividades práticas simultâneas que tais indivíduos declaram documentalmente.

Essa interrelação se dá não apenas entre organizações financeiras, mas abrange diversas organizações, inclusive extraeconômicas. As Figuras 7 e 8 exibem sociogramas que apresentam as organizações declaradas, segmentando diretores e conselheiros, respectivamente.

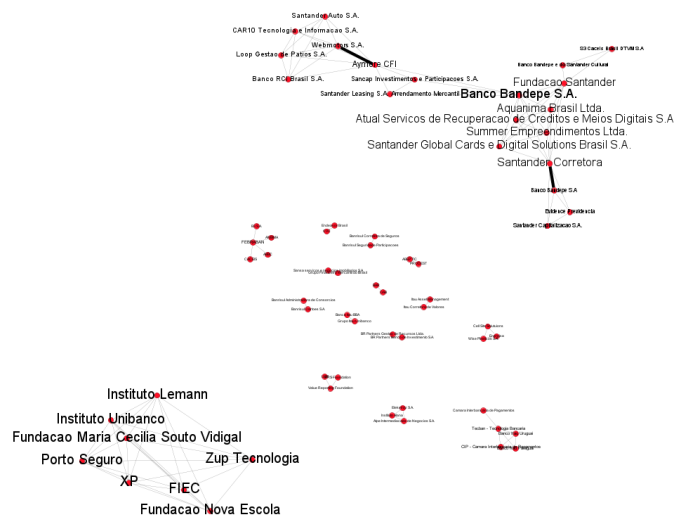
A principal diferença observável entre

os sociogramas diz respeito ao número de organizações abrangidas. Isso já indica que os conselheiros declaram participar mais de outras organizações, em comparação aos diretores. A representação ilustra o tipo de atividade desenvolvida por conselheiros de administração, fundamentalmente dependente de relações organizacionais capilarizadas que podem ser mobilizadas por eles e pelas empresas financeiras das quais fazem parte para fins de intercâmbio de recursos materiais e imateriais.

Cabe destaque para a forte presença de organizações ligadas ao grupo Itaú Unibanco, particularmente ao se observar a Figura 8, em seu segmento à esquerda. Essa frequência expressiva demonstra uma tendência dos conselheiros de administração em proclamar esse pertencimento nos documentos como um recurso social digno de nota.

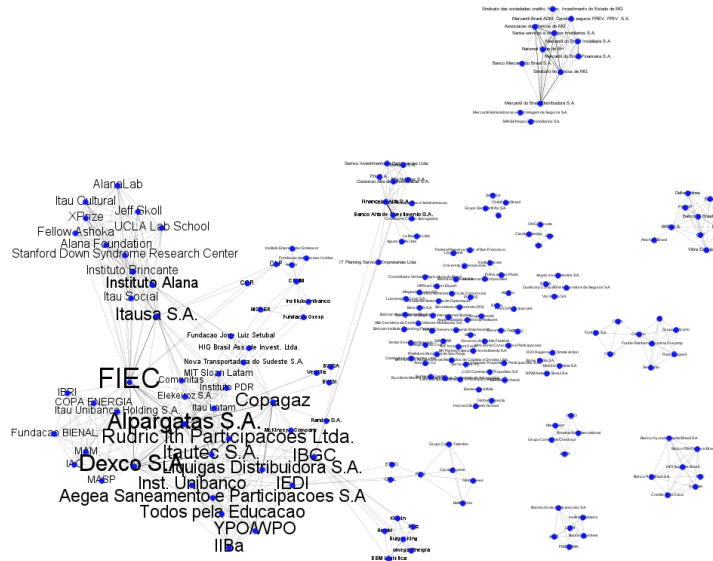
Também é notável a presença do Instituto Brasileiro de Governança Corporativa (IBGC), sétimo maior eigenvetor da rede – as seis anteriores eram todas organizações vincu-

Figura 7 – Sociograma das associações dos diretores executivos



Fonte: Elaborada pelos autores através do software Gephi 0.10.1. Distribuição utilizando o algoritmo Force Atlas. Tamanho dos labels definidos pela centralidade de betweenness.

Figura 8 – Sociograma das associações dos conselheiros de administração.



Fonte: Elaborada pelos autores através do software Gephi 0.10.1. Distribuição utilizando o algoritmo Force Atlas. Tamanho dos labels definidos pela centralidade de *betweenness*.

ladas ao grupo Itaú Unibanco. Esse é um instituto organizado com o intuito deliberado de influenciar agentes e de promover concepções de desempenho organizacional no Brasil. Fundado em 1995, apresenta-se como “um *think tank* da governança corporativa” (IBGC, c2024), promovendo, desde então, o modelo anglo-saxão de governança corporativa e o paradigma do *shareholder value* que lhe corresponde.

Entretanto, o processo de incorporação desse modelo e paradigma no Brasil deu-se de maneira parcial (Dias, 2022), análise corroborada pelo fato de que, entre as 25 empresas bancárias analisadas, dez se localizavam no segmento “Básico” de listagem da B3, atendendo aos critérios mais baixos de governança exigidos pelo mercado de capitais. Por sua vez, 15 organizações bancárias estavam listadas nos segmentos especiais de listagem, ainda que quase a metade delas (sete empresas) se situasse no “Nível 1”, enquanto quatro empresas respondiam aos critérios de listagem do “Nível

2”, e apenas dois bancos aderiram ao padrão de listagem superior, o “Novo Mercado”,³⁴ a saber o Modal e o BB.

Com isso, é possível questionar empiricamente a posição favorável do mercado financeiro brasileiro e de suas principais organizações representativas em relação à adesão a padrões normativos de governança corporativa, posição difundida enormemente a partir da ocupação de posições no IBGC por parte dos conselheiros de administração de organizações bancárias brasileiras. Empiricamente, os proprietários e gestores de alto escalão dos bancos no Brasil aderem de maneira seletiva e reticente aos modelos de gestão reunidos sob a noção de governança corporativa.

³⁴ Os casos do Nubank e do IncerCo, que estavam em situação específica.

CONCLUSÃO

O artigo analisou os dados de 25 organizações bancárias de capital aberto no Brasil, enfocando a composição de suas diretorias executivas e conselhos de administração em perspectiva relacional, com o auxílio da metodologia de ARS. Essa análise permitiu compreender a estrutura proprietária consideravelmente concentrada do setor bancário, apoiada na presença consistente de grupos diversificados de grandes proprietários individuais, familiares e institucionais, em grande medida, de origem nacional. Ademais, se explicitou o principal mecanismo institucional (a estrutura proprietária dual) de manutenção do controle concentrado, primeiro elemento da formação de uma elite propriamente nacional, a despeito de sua circulação internacional.

Por sua vez, o trabalho precisou a contribuição teórica e empírica da análise integrada do entrelaçamento de diretorias executivas e conselhos de administração, mobilizando as condições educacionais e profissionais de acesso à elite financeira, demonstrando diferenças consistentes de perfil que sustentam empiricamente a diferenciação interna da elite financeira brasileira entre subgrupos primário, a saber, os membros do conselho de administração ou a “elite da elite”, e secundário, isto é, os componentes da diretoria executiva.

A formação educacional e a trajetória profissional sustentam essa diferenciação. De um lado, determinadas opções de treinamento, tipicamente nas áreas de administração e economia, permitem aos indivíduos transitar entre os espaços dos conselhos e diretorias, enquanto outras, não especificadas (“bancários”) ou nas áreas de contabilidade e, em menor medida, direito e engenharias, os restringem ao segmento secundário da elite financeira nacional, isto é, a diretoria executiva. Tendo em conta o domínio expressivo de entidades brasileiras nas redes educacionais observadas, incluindo aquelas vinculadas à estrutura representativa dos banqueiros, como a Anbima, por

exemplo, a dimensão autóctone da formação dessa elite financeira se distingue.

De outro lado, no que respeita à trajetória profissional, destaca-se, em primeiro lugar, o trânsito tanto de conselheiros como de diretores pela principal associação de representação dos banqueiros brasileiros, a Febraban, figurando como condição de acesso a essa elite. Por sua vez, é possível contrastar trajetórias típicas de diretores, essas fortemente vinculadas à atividade bancária, e de conselheiros, comparativamente multissetorial, reforçando o traço nuclear da elite da elite financeira, diretamente conectada a outras frações da classe burguesa. Finalmente, a dimensão mais internacional da trajetória profissional em relação à formação educacional indica que essa elite financeira é capaz de transitar entre mercados bancários nacionais sem abrir mão de sua coesão em bases nacionais.

O último aspecto merece destaque, tendo em conta os esforços contínuos dessa elite de modo a sustentar sua posição, reagindo a pressões institucionais convergentes, orientadas à adoção de mecanismos de governança corporativa inspirados no modelo anglo-saxão, e conformando um mercado suficientemente estável a partir de uma estrutura de propriedade dualista que restringe e condiciona a penetração e atuação do capital bancário internacional no país. Nesses termos, a dimensão nacional das estruturas de propriedade e, especialmente, de controle das organizações bancárias brasileiras constitui um bastião em defesa da elite financeira do país.

A análise das redes organizacionais constituídas pelo entrelaçamento de diretorias e conselhos permitiu, portanto, reforçar a percepção dessas últimas estruturas institucionais tanto como espaço social crucial para a transmissão de recursos materiais e imateriais no âmbito da elite financeira brasileira quanto para a defesa de interesses de grupo e, portanto, para a conservação das posições dessa elite e de seus segmentos internos. Esse último elemento tem sido insuficientemente investigado, devendo

ser ampliado e especificado em pesquisas futuras, que aprofundem o conhecimento sobre os núcleos dos grupos de elite econômica no país e sobre seus mecanismos de preservação.

Nesses termos, espera-se que esses achados inspirem outros estudos a avançar na especificação morfológica das elites econômicas como base do entendimento de sua ação e, particularmente, dos mecanismos institucionais a partir dos quais tais grupos se constituem, se protegem e, no limite, reproduzem o poder corporativo de que dispõem no longo prazo.

Recebido para avaliação em 13 de março de 2024
Aceito para publicação em 16 de agosto de 2024

REFERÊNCIAS

- AGLIETTA, M.; REBÉRIOUX, A. *Corporate Governance Adrift: A Critique of Shareholder Value*. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2005.
- AGUILERA, R. V.; CRESPI-CLADERA, R. Global corporate governance: On the relevance of firms' ownership structure. *Journal of World Business*, [s. l.], v. 51, n. 1, p. 50-57, Jan. 2016.
- AGUILERA, R. V.; JACKSON, G. The cross-national diversity of corporate governance: Dimensions and determinants. *Academy of Management Review*, [Briarcliff Manor, NY], v. 28, n. 3, p. 447-465, July 2003.
- ARAÚJO, P. M. A elite da elite: formação acadêmica, trajetória política, experiência profissional e a participação dos senadores brasileiros na CCJ e na CAE. In: ENCONTRO ANUAL DA ANPOCS, 38., 2014, Caxambu, MG. *Anais [...]*. : Caxambu, MG: ANPOCS, 2014.
- ARAÚJO, P. M. Comissões no Senado Federal: perfil social e trajetória política na triagem dos senadores no sistema comissional. *Cadernos da Escola do Legislativo*, Belo Horizonte, v. 19, n. 32, p. 97-138, jul./dez. 2017.
- BAKER, W. E.; IYER, A. V. Information networks and market behavior. *Journal of Mathematical Sociology*, Philadelphia, PA, v. 16, n. 4, p. 305-332, 1992.
- BARBERIS, P. *The elite of the elite: permanent secretaries in the British higher civil service*. Aldershot, EN: Dartmouth, 1996.
- BARROS, T. S. de; CÁRDENAS, J.; MENDES-DA-SILVA, W. The effect of interlocking directorates on mergers and acquisitions in Brazil. *Journal of Management and Governance*, [s. l.] v. 25, n. 3, p. 811-839, 2021.
- BERLE, A. A.; MEANS, G. C. *A moderna sociedade anônima e a propriedade privada*. 2. ed. São Paulo: Nova Cultural, 1987.
- BURRIS, V. Interlocking directorates and political cohesion among corporate elites. *American Journal of Sociology*, Chicago, IL, v. 111, n. 1, p. 249-283, 2005.
- CARROLL, W. K. *The making of a transnational capitalist class: Corporate power in the 21st century*. London: Zed Books, 2010.
- CARROLL, W. K.; SAPINSKI, J. *Organizing the 1%: How corporate power works*. Halifax, NS: Fernwood, 2018.
- COASE, R. H. The nature of the firm. *Economica*, London, v. 4, n. 16, p. 386-405, 1937.
- CODATO, A. et al. Os diretores do Banco Central sob o PSDB e o PT. In: CODATO, A.; ALBUQUERQUE, M. de (org.). *Os mandarins da economia: presidentes e diretores do Banco Central do Brasil*. São Paulo: Edições 70, 2023. p. 49-92.
- CODATO, A.; ALBUQUERQUE, M. de (org.). *Os mandarins da economia: presidentes e diretores do Banco Central do Brasil*. São Paulo: Edições 70, 2023.
- COSTA, F. N. da. *Brasil dos bancos*. São Paulo: Edusp, 2012.
- DAVIS, G. F. Agents without principles? The spread of the poison pill through the intercorporate network. *Administrative Science Quarterly*, [London], v. 36, n. 4, p. 583-613, 1991.
- DIAS, R. P. *A Burguesia Financeira em Rede: As Conexões dos Grandes Grupos Financeiros Brasileiros*. Curitiba: Appris, 2022.
- DIAS, R. P. A representação dos banqueiros no Brasil: um estudo sobre a FEBRABAN. *Teoria & Pesquisa: revista de ciência política*, São Carlos, SP, v. 23, n. 2, p. 178-204, 2014.
- DICKEN, P. Transnational Corporations: the primary "movers and shapers" of the global economy. In: DICKEN, P. *Global Shift: mapping the changing contours of the world economy*. 6th. ed. London: SAGE Publications, 2011. p. 109-168.
- DREIFUSS, R. A. *A internacional capitalista: estratégia e táticas do empresariado transnacional (1918-1986)*. Rio de Janeiro: Espaço e Tempo, 1986.
- EDLING, C. R.; FARKAS, G. M.; RYDGREN, J. Integration of the Swedish Local Elite: The Role of Professional and Private Networks. *Scandinavian Political Studies*, [s. l.], v. 38, n. 1, p. 49-74, mar. 2015.
- ELLERSGAARD, C. H.; LARSEN, A. G.; MUNK, M. D. A Very Economic Elite: The Case of the Danish Top CEOs. *Sociology*, [Durham, EN], v. 47, n. 6, p. 1051-1071, dez. 2013.
- FLIGSTEIN, N. *The Transformation of Corporate Control*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1990.
- FLIGSTEIN, N. *The architecture of markets: An economic sociology of twenty-first-century capitalist societies*. Princeton: Princeton University Press, 2001.
- GONÇALVES, R. Grupos econômicos: uma análise conceitual e teórica. *Revista Brasileira de Economia*, Rio de Janeiro, v. 45, n. 4, p. 491-518, 1991.
- GOYER, M. Corporate Governance. In: MORGAN, G. et al. (ed.). *The Oxford Handbook of Comparative Institutional Analysis*. Oxford: Oxford University Press, 2010. p. 423-451.
- GRAMSCI, A. *Cadernos do cárcere: Maquiavel: Notas sobre o Estado e a política*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2007. v. 3.
- GRANOVETTER, M. Business groups and social organization. In: SMELSER, N. J.; SWEDBERG, R. (ed.). *The Handbook of Economic Sociology*. 2nd. ed. Princeton: Princeton University Press, 2010. p. 429-450.
- GRANOVETTER, M. *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers*. Chicago, IL: University of Chicago Press, 2018.
- GRANOVETTER, M. S. The strength of weak ties. *American Journal of Sociology*, Chicago, IL, v. 78, n. 6, p. 1360-1380, May 1973.

- HEEMSKERK, E. M. The rise of the European corporate elite: evidence from the network of interlocking directorates in 2005 and 2010. *Economy and Society*, [s. l.], v. 42, n. 1, p. 74-101, 2013.
- HILFERDING, R. *O Capital Financeiro*. São Paulo: Nova Cultural, 1985.
- HIRSCHMAN, A. O. *Saída, voz e lealdade: reações ao declínio de firmas, organizações e estados*. São Paulo: Perspectiva, 1973.
- IBGC. *O IBGC*. São Paulo, c2024. Disponível em: <https://www.ibgc.org.br/quemosomos>. Acesso em: 6 mar. 2024.
- JACKSON, G.; PETRAKI, A. *Understanding short-termism: the role of corporate governance*. Stockholm: Glasshouse Forum, 2011.
- KNAFO, S.; DUTTA, S. J. Patient capital in the age of financialized managerialism. *Socio-Economic Review*, [Oxford], v. 14, n. 4, p. 771-788, out. 2016.
- MARKOWITZ, M. A. *Bancos e banqueiros: empresas e famílias no Brasil*. 2004. Dissertação (Mestrado em Antropologia Social) – Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2004.
- MARX, K. *Capital: A Critique of Political Economy: Volume III: The Process of Capitalist Production as a Whole*. Edited by Frederick Engels. New York: International Publishers, 1995. v. 3.
- MILIBAND, R. *O Estado na sociedade capitalista*. Rio de Janeiro: Zahar, 1972.
- MILLS, C. W. *The Power Elite*. Oxford: Oxford University Press, 1956.
- MINELLA, A. C. *Banqueiros: organização e poder político no Brasil*. Rio de Janeiro: Espaço e Tempo, 1988.
- MIZRUCHI, M. S. *The Fracturing of the American Corporate Elite*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 2013.
- MIZRUCHI, M. S. What Do Interlocks Do? An Analysis, Critique, and Assessment of Research on Interlocking Directorates. *Annual Review of Sociology*, San Mateo, v. 22, n. 1, p. 271-298, ago. 1996.
- MIZRUCHI, M. S. Who controls whom? An examination of the relation between management and boards of directors in large American corporations. *Academy of Management Review*, [Briarcliff Manor, NY], v. 8, n. 3, p. 426-435, July 1983.
- PERISSINOTO, R. et al. As redes sociais do Banco Central do Brasil. In: CODATO, A.; ALBUQUERQUE, M. de (org.). *Os mandarins da economia: presidentes e diretores do Banco Central do Brasil*. São Paulo: Edições 70, 2023. p. 163-189.
- PERISSINOTTO, R. M.; CODATO, A. N. *Como estudar elites*. Curitiba: Editora UFPR, 2015.
- PORTUGAL JR., J. G. *Grupos econômicos: expressão institucional da unidade empresarial contemporânea*. São Paulo: Fundação do Desenvolvimento Administrativo, Instituto de Economia do Setor Público, 1994.
- POULANTZAS, N. *Poder político e classes sociais do Estado capitalista*. Porto: Portucalense, 1971. v. 2.
- ROSSIER, T. et al. From integrated to fragmented elites. The core of Swiss elite networks 1910–2015. *The British Journal of Sociology*, London, v. 73, n. 2, p. 315-335, 2022.
- SAES, D. Uma contribuição à crítica da teoria das elites. *Revista de Sociologia e Política*, Curitiba, n. 3, p. 7-19, 1994.
- SALAS DÍAZ, R.; YOUNG, K. L.; VELAZCO, J. Q. The Role of Elite Education in the Global Power Structure. In: ANNUAL MEETING OF THE SOCIETY FOR THE ADVANCEMENT OF SOCIO-ECONOMICS, 2023, Rio de Janeiro. *Proceedings* [...]. Rio de Janeiro: SASE, 2023.
- SANTOS, R. S. P. dos. A construção social de uma corporação transnacional: notas sobre a “nova ‘privatização’” da Vale S.A. *Revista de Estudos e Pesquisas sobre as Américas*, Brasília, D. F., v. 13, n. 2, p. 230-270, 2019.
- SAPINSKI, J. P.; CARROLL, W. K. Interlocking directorates and corporate networks. In: NÖLKE, A.; MAY, C. (ed.). *Handbook of the international political economy of the corporation*. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2018. p. 45-60.
- SCOTT, J. *Social Network Analysis: a Handbook*. 2nd. ed. London: SAGE Publications, 2000.
- STEARNS, L. B.; MIZRUCHI, M. S. Banking and financial markets. In: SMELSER, N. J.; SWEDBERG, R. (ed.). *The Handbook of Economic Sociology*. 2nd. ed. Princeton: Princeton University Press, 2005. p. 284-306.
- STONE, L. Prosopografia. *Revista de Sociologia e Política*, Curitiba, v. 19, n. 39, p. 115-137, jun. 2011.
- THOMPSON, E. P. *As peculiaridades dos ingleses e outros artigos*. 2. ed. Campinas: Ed. UNICAMP, 2012.
- TOKUMOTO, A. et al. A política dos especialistas: o caso do BNDES. In: CODATO, A.; ALBUQUERQUE, M. de (org.). *Os mandarins da economia: presidentes e diretores do Banco Central do Brasil*. São Paulo: Edições 70, 2023. p. 295-327.
- UHLANER, L. M. Family business and corporate governance. In: WRIGHT, M. et al. (ed.). *The Oxford Handbook of Corporate Governance*. Oxford: Oxford University Press, 2013. p. 389-420.
- USEEM, M. *Executive Defense: Shareholder Power and Corporate Reorganization*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1993.
- VILA, M. L. et al. The configuration of the largest Brazilian banks' board of directors: trajectories and capitals of Latin America's financial elite. *International Journal of Emerging Markets*, [s. l.], 1 jan. 2023. Publicação antecipada.
- WASSERMAN, S.; FAUST, K. *Social Network Analysis: Methods and Applications*. Cambridge, UK: Cambridge University Press, 1994.
- ZORN, D. M. Here a chief, there a chief: The rise of the CFO in the American firm. *American Sociological Review*, [s. l.], v. 69, n. 3, p. 345-364, 2004.
- ZORN, D. et al. Managing investors: How financial markets reshaped the American firm. In: KNORR CETINA, K.; PREDÁ, A. (ed.). *The Sociology of Financial Markets*. Oxford: Oxford University Press, 2005. p. 269-289.

CONTRIBUIÇÃO DE AUTORIA:

Rodolfo Palazzo Dias - Conceitualização; Curadoria de dados; Análise formal; Investigação; Metodologia; Administração do projeto; Visualização; Escrita - esboço original; Escrita - revisão e edição.

Rodrigo Salles Pereira dos Santos - Conceitualização; Investigação; Administração do projeto; Escrita - esboço original; Escrita - revisão e edição.

Rodolfo Palazzo Dias – Doutor em Sociologia Política. Professor adjunto do Departamento de Sociologia e Ciência Política e do Programa de Pós-Graduação em Sociologia e Ciência Política (PPGSP), Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). Atua nas áreas de Sociologia Política e Sociologia Econômica, com ênfase em Sociologia da Finança. Coordena o Núcleo de Estudos Sociopolíticos do Sistema Financeiro (NESFI) e integra o Laboratório de Economia Política da Corporação (LEPoC). Principal publicação: TOKUMOTO, A.; DIAS, R. P.; DANTAS, E. G.; PERISSINOTO, R. Specialists and Politics: The Recruitment of Presidents and Directors of BNDES in the PSDB and PT Administrations. *Brazilian Political Science Review*, v. 15, p. 6, 2021.

Rodrigo Salles Pereira dos Santos – Doutor em Ciências Humanas (Sociologia). Professor adjunto do Departamento de Sociologia e do Programa de Pós-Graduação em Sociologia & Antropologia (PPGSA), Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ). Atua na área de Sociologia Econômica, discutindo organizações e instituições econômicas. Coordena os grupos de pesquisa Desenvolvimento, Trabalho e Ambiente (DTA) e Laboratório de Economia Política da Corporação (LEPoC). Principal publicação: SANTOS, R. S. P.; MILANEZ, B. The Global Production Network for iron ore: materiality, corporate strategies, and social contestation in Brazil. *The Extractive Industries & Society*, p. 756-765, 2015.

**OWNERSHIP STRUCTURES AND
INTERLOCKING DIRECTORATES AND BOARDS
IN THE CONTEMPORARY BRAZILIAN BANKING
SECTOR: an empirical analysis of the national
financial elite**

*Rodolfo Palazzo Dias
Rodrigo Salles Pereira dos Santos*

Rodrigo Salles Pereira dos Santos In the article, we employ Social Network Analysis (SNA) to investigate the Brazilian financial elite, focusing on the intertwined ownership and board structures formed by 25 banking corporations that traded their shares on the B3 in 2022. The article utilizes the annual reference forms submitted by the companies to the Brazilian Securities and Exchange Commission (CVM), and analyzes the information on the executive boards and boards of directors of these companies with the assistance of the Gephi 0.10.1 software. Dealing with issues relating to the relationships between elites, conceiving markets as social spaces of continuous relations, and following the positional method developed by Wright Mills, the work demonstrates how the simultaneous participation of individuals in organizations (1), their common educational background (2), and their professional trajectory (3) give rise to a cohesive elite, which constitutes a necessary basis for the exercise of power. The work also identifies the institutional mechanisms through which this national financial elite sustains its relative insulation from individuals and groups of foreign and/or global financial elites, particularly the dual ownership structure that prevails in these corporations, indicating the political nature of the formation and preservation of the Brazilian financial elite.

KEYWORDS: Ownership structures. Interlocking directorates. Financial elite. Banking sector. Social Network Analysis (SNA).

**STRUCTURES DE PROPRIÉTÉ ET
ENTRELAÇEMENT DES DIRECTOIRES ET
CONSEILS DANS LE SECTEUR BANCAIRE
BRÉSILIEN CONTEMPORAIN : une analyse
empirique de l'élite financière nationale**

*Rodolfo Palazzo Dias
Rodrigo Salles Pereira dos Santos*

L'article utilise la méthodologie de l'Analyse des Réseaux Sociaux (ARS) pour enquêter sur l'élite financière brésilienne, en se concentrant sur les structures de propriété et les conseils d'administration imbriqués formés par 25 sociétés bancaires qui négociaient leurs actions sur la B3 en 2022. L'article utilise les formulaires de référence soumis chaque année par les sociétés à la Commission des Valeurs Mobilières (CVM), et analyse les informations sur les conseils d'administration et les conseils d'administration exécutifs de ces entreprises à l'aide du logiciel Gephi 0.10.1. En abordant les questions relatives aux relations entre élites, en concevant les marchés comme des espaces sociaux de relations continues et en suivant la méthode positionnelle développée par Wright Mills, l'étude démontre comment la participation simultanée d'individus à des organisations (1), leur formation éducative commune (2) et leur trajectoire professionnelle (3) donnent naissance à une élite cohésive, constituant ainsi une base nécessaire à l'exercice du pouvoir. L'étude identifie également les mécanismes institutionnels à travers lesquels cette élite financière nationale maintient son isolation relative par rapport aux individus et groupes des élites financières étrangères et/ou mondiales, en mettant particulièrement en évidence la structure de propriété double prévalant dans ces sociétés, ce qui indique la nature politique de la formation et de la préservation de l'élite financière brésilienne.

MOTS-CLÉS: Structures de propriété. Entrelacement des directoires. Élite financière. Secteur bancaire. Analyse des Réseaux Sociaux (ARS).

