

MERCADO COMO CONSTRUÇÃO SOCIAL DA REALIDADE¹

Nilce da Penha Migueles Panzutti²

1 - INTRODUÇÃO

Novos estudos da organização social da vida econômica têm sido expressados na Sociologia, como forma de renovação criativa de seu campo, e produção de novos marcos teóricos e analíticos. Procura-se, dessa forma, romper com o dogmatismo teórico, que partia da ideia da propensão do indivíduo a troca. Interessados quase exclusivamente na lógica da escolha supostamente racional que os indivíduos são induzidos a fazer, em universo social atomizado para acessar os recursos escassos, os economistas neoclássicos desenvolveram uma concepção substancialista de troca. Considerando as atividades de produção, circulação e consumo como fenômenos naturais e universais, privilegiaram, principalmente, os mecanismos de funcionamento do mercado.

A esta concepção se opôs Karl Polanyi (1886-1964) afirmando que, longe de ser natural e universal, a economia moderna é o resultado da atividade humana. O mercado, enquanto sistema particular de troca, não se torna a matriz de comportamentos orientados pelos preços fixados em um mercado, senão após um longo processo histórico. O objeto de transações e de aquisições no mercado requer a construção das condições sociais e políticas de sua livre circulação, de desapego aos sistemas anteriores de gestão das relações com respeito à escassez. O mercado sobre o qual os indivíduos trocam livremente e em função do qual tomam suas decisões, é criado lentamente. No entanto, o mercado não é uma

entidade separada dos agentes econômicos, não é uma "mão invisível", como entendia o pensamento neoclássico convencional, que determina o andamento dos negócios. Isto é, o mercado é uma construção social da realidade, onde o Estado pode participar através da centralização e unificação do espaço econômico. É uma "instituição em particular" que se organiza de acordo com o auto-interesse dos agentes em situações particulares. Para Belik (2001), o mercado em seu sentido puro é apenas uma das formas de arranjo institucional.

Os rumos tomados pela sociedade contemporânea apresentam muitos desafios aos agentes econômicos, tais como: os padrões exigidos para inserção em mercados concorrenciais e a competitividade nos custos de produção e preços obtidos. A heterogeneidade dos produtos demandados igualmente exige flexibilidade e mobilidade organizacional de forma para um atendimento eficaz.

Nesses aspectos, as formas tradicionais das análises sociais e econômicas, nas últimas décadas, não têm apresentado as respostas mais adequadas às questões demandadas pela nova realidade empírica. Por essas razões, é que se coloca em pauta a busca de novos caminhos que levem ao equacionamento mais apurado dos instrumentos analíticos. Nesse trajeto é que a NEI se apresenta como uma alternativa teórica plausível na solução das novas questões suscitadas pela sociedade contemporânea.

O mercado, que há algum tempo era terreno quase exclusivo dos economistas, tem sido estudado por sociólogos levando em conta muitas das contribuições dos teóricos da Nova Economia Institucional (NEI). Da mesma forma, muitos economistas incorporam aspectos mais tradicionais da análise sociológica na pesquisa sobre o mercado. Uma das principais referências das pesquisas sobre o mercado na atualidade é a obra de Karl Polanyi. Polanyi (1980) busca superar o naturalismo histórico na compreensão da gênese do sistema de mercado. Não é por outra razão que a força de seu pensamento está presente em autores como Bourdieu (1980, 1989) e

¹ Este texto é parte da comunicação apresentada ao GT-Sociologia Econômica do XXIX Encontro Anual da ANPOCS, Caxambu, 2005 : Mercado: ordenação formal e informal da interação social. Dada a complexidade que envolve os temas, pede-se considerá-lo uma introdução às reflexões sobre as correntes teóricas aqui apresentadas e muito apropriadamente abordadas por outros dedicados e experientes estudiosos que buscam respostas aos desafios colocados pelas complexas análises das economias contemporâneas. Registrado no CCTC, IE-45/2011.

² Socióloga, Pós-Doutora, Pesquisadora Científica do Instituto de Economia Agrícola (e-mail: panzutti@iea.sp.gov.br).

Williamson (1975, 1996, 2000).

Uma das perspectivas presentes na realidade das novas análises sociais e econômicas, entendendo-se o mercado enquanto construção social, é a abordagem da questão do *embeddedness* (imbricamento) e a pressuposição de que a vida econômica não pode ser entendida senão levando-se em conta as dimensões culturais e cognitivas das estruturas sociais e as instituições nas quais está inserida. O conceito, resgatado e reformado por Granovetter (1985) a partir de Karl Polanyi, é uma clara demonstração dessa nova realidade.

Esse novo caminho deve-se não só à admissão de um esgotamento do modelo neoclássico enquanto resposta teórica e prática às transformações internas da vida econômica e social nas últimas décadas, mas também às transformações internas, provocadas pela globalização da economia, nas disciplinas e na própria constituição do Estado, do mercado e das sociedades nacionais.

A NEI, presente nos trabalhos de Williamson e North, tem proporcionado um alargamento significativo da análise social, tanto quanto a chamada "economia das convenções" veiculada principalmente na França através da *Revue Economique*. Importantes contribuições têm sido colocadas para pensar a economia e a sociedade, considerando as instituições como elementos-chave da vida econômica. Inclua-se aí a "teoria dos custos de transação" (LOPES JUNIOR, 1995).

No desafio da interdisciplinaridade, em busca da construção de pontes entre a economia e a sociologia, importa a agenda de pesquisa teóricometodológica, a qual compete buscar foco em elementos específicos de análise para que se possa discriminar quais são os processos, constructos e relações em que se aplica o vigor teórico e empírico. O esforço das análises pode, quicá, gerar singelas contribuições, no sentido de incrementar, melhorar e completar, dando maior consistência às ferramentas analíticas, ou, ao contrário, indicar inadequações, vieses, resultantes da utilização de determinadas metodologias.

O objetivo deste trabalho é refletir sobre a reprodução e o funcionamento das formas de estruturação do mercado, através da legitimação das fronteiras teóricas entre sociologia e economia e seus pontos de intersecção. O traba-

lho se desenvolve da perspectiva da nova economia institucional (Williamson e North) e das estruturas sociais da sociologia econômica (Bourdieu e Granovetter), levando em consideração alinhamentos culturais que existem entre os agentes econômicos.

No campo da aplicação prática, os instrumentos analíticos oferecidos pelas duas correntes teóricas em estudos realizados sobre a estrutura e interações sociais das organizações (FRONZAGLIA, 2003; CHALITA, 2004) podem, através dos processos de seleção, proporcionar estratégias de recriação e competitividade, no sentido de responder aos desafios colocados pelos padrões de concorrência.

2 - INSTITUIÇÕES E INSTITUCIONALIDADE

A economia das instituições (WILLIAMSON, 2000) é uma das mais vivas áreas da economia e tem como motor as funcionalidades e os determinantes das instituições, os quais são suscetíveis à análise pelos economistas institucionais, que têm progredido no sentido de descobrir e explicar traços microanalíticos incrementando-os e proliferando-os.

Para explicar a interação social e sua mudança, a NEI busca mostrar que as instituições implicam a dinâmica das transações e determinam a forma de organização dessas transações, ou seja, nas estruturas de governança, por meio da interação estratégica entre indivíduos e do processo evolucionário. Segundo North (1992), instituições são o conjunto de normas, valores e cultura que governam o comportamento dos indivíduos. Uma forma simples de explicar as ações dos indivíduos é vê-las como o resultado da escolha entre alternativas de ações, limitada pelas restrições econômicas, legais, de normas sociais, psicológicas e cognitivas, às quais o indivíduo está exposto.

A NEI busca explicar a emergência e a repercussão das normas, contratos e direitos de propriedade sobre as transações, por meio dos pressupostos da racionalidade limitada, assimetria de informações, comportamento oportunista e, portanto, a existência de custos de transação. A análise do ambiente institucional e da eficiência da alocação de recursos permite a busca da eficiência em se proceder a uma transação e a

busca da reformulação do ambiente institucional. A NEI ainda não é uma teoria geral, unificada, ao contrário, deve-se adotar o pluralismo, uma vez que as instituições são muito complexas (WILLIAMSON, 2000) e, portanto, ao se trabalhar com esta trabalha-se predominantemente com mecanismos parciais (ELSTER, 1989).

O conceito de instituições é considerado absolutamente indispensável também para a Sociologia Econômica, sendo admitido pelas diferentes ciências sociais que “instituições” vêm ocupando um papel-chave na sociedade (SWEDBERG, 2004, p. 9-12).

De acordo com Boudon e Bourricaud (1993) no sentido sociológico clássico, “instituir” um povo é passar um grupo de indivíduos do estado de natureza para o estado social. Neste estado social, reconhece-se uma autoridade externa a seus interesses e preferências. No entanto, instituir um povo pode ter dois sentidos: 1º) arte do legislador que estabelece leis e 2º) situação em que se encontra o povo logo após ter recebido as leis do legislador. Retomando Montesquieu, em O espírito das leis, os costumes e as maneiras são usos que as leis não estabeleceram. As leis regulam mais as ações dos cidadãos ao passo que os costumes mais as ações do homem. Os costumes dizem respeito mais à conduta interior, às maneiras, e à conduta exterior. Seguindo o sentido assim definido para Montesquieu, na sociedade instituída reina uma ordem que permite aos indivíduos estabelecer previsões regulares, reconhecer direitos e os deveres a que estão obrigados, uns em relação aos outros, ao mesmo tempo como cidadãos e como indivíduos privados. Há pois uma dupla distinção, o cidadão se distingue do “homem” e a conduta exterior da conduta “interior”. Assim existe uma institucionalização pelas leis, mas também uma institucionalização pelos costumes, processos que têm muito em comum com a “socialização”, mas que não devem ser com esses confundidos.

As instituições estabelecem ligações de interdependência entre as atividades heterogêneas, ligações, no entanto, de coerência problemática. No capitalismo haveria conflito entre as orientações culturais e as relações de produção (hedonismo x orientação ascética e puritana; crítica social dos intelectuais x organização capitalista).

Nesse ponto colocam-se questões da

coesão interna das instituições ou da coerência entre elas. Paralelamente ao processo de institucionalização existem as resistências de não institucionalização. Há “hierarquias paralelas” que obstam deliberadamente as diretivas de comando, por exemplo, construindo uma oposição ao esquema oficial decretado.

O confronto entre uma sociedade oficial (a empresa e sua hierarquia) e a contrassociedade (grupo operário, sindicato, partido), com suas normas, valores e sistema próprio de estratificação, pode ser interpretado como um choque de universos um tão institucionalizado quanto o outro.

Do ponto de vista da satisfação que proporciona, toda a atividade pode ser encarada, como o saldo líquido entre custos e benefícios, referindo-se aqui não apenas ao valor monetário dos serviços e bens que a atividade proporciona, mas também às externalidades que gera prestígio, isto é, além dos benefícios materiais, existem os simbólicos: responsabilidades, direitos e privilégios inerentes.

Quando, para um conjunto de relações sociais, certo número de elementos se cristaliza para formar *status* coerente, dir-se-ia que essas relações sociais constituem uma instituição.

A socialização é um aspecto fundamental da institucionalização, não podendo vislumbrar-se de que modo as instituições, como o contrato ou a propriedade, poderiam sobreviver se o respeito do bem do outro ou da palavra dada não fossem projetado, a ponto da violação suscitar nos culpados sentimentos de vergonha e de culpa.

A socialização fornece ao indivíduo uma parte do equipamento cognitivo e efetivo de que necessita para comportar-se como parceiro digno de confiança e capaz de assumir as responsabilidades que lhe são levadas a desempenhar.

A institucionalização do comportamento não se reduz a socialização, particularmente a primeira socialização. O que nos ensina são as disposições formadoras da atitude de confiança (ou desconfiança) e apesar dos abusos cometidos na utilização dessas noções, ela tem grande importância na teoria das instituições que funciona como alternativa à teoria da luta de classes. A confiança é a base de qualquer associação.

O comportamento institucional é um comportamento civil na medida em que, exprimindo um preconceito de confiança mútua, esta-

belece entre os parceiros relações ordenadas, que se mantêm por interesses dos membros de uma comunidade submetidos às mesmas leis e aos mesmos costumes.

A institucionalização pode se desenvolver a partir de um consenso moral e religioso, uma solidariedade nacional, uma negociação coletiva, sobre os quais elabora-se um conjunto de direitos e deveres, socialmente sancionados, e entre os quais instaura-se um equilíbrio válido para diferentes categorias ou parceiros sociais.

De acordo com North (1990), no entanto, “instituições” são constrangimentos inventados para formatar a interação humana, reduzindo a incerteza através do provisionamento de uma estrutura para os intercâmbios econômicos, sociais e políticos.

3 - A NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL

A busca por uma ciência econômica, assim como aquela praticada aos fenômenos da física, levou as mais conhecidas correntes do pensamento econômico à simplificação da ação social, pelo comportamento econômico do ser humano, para explicar a eficiência econômica. Contribuições como a de Adam Smith (século XVIII), que preconizava as livres transações, coordenadas pela ação individual autointeressada, com especialização e divisão do trabalho, foram somadas por premissas como de John Stuart Mill (século XIX), na qual o indivíduo busca satisfazer suas preferências de bem-estar traduzidas por atributos de riqueza, *status* e poder³. Essa escola da Economia Clássica criou axiomas que a descola da interação social, tornando-se incompleta, pois outras facetas confundem a noção de bem-estar dos indivíduos. Esta também envolve diferentes valores morais, ideológicos e afetivos, de forma que a alocação de suas preferências entre alternativas não é explicada por tal comportamento. Entretanto, a possibilidade de formalização matemática com base nessas premissas (cujo expoente da prática foi Alfred Marshall, século XX), forjou a Economia Neoclássica, cuja análise marginalista microeconômica trazia ferramentas de otimização de soluções de pro-

blemas imaginários que caracterizavam um comportamento hiper-racional maximizador, considerando que todas as informações estariam disponível aos indivíduos, cujas escolhas seriam independentes, com livre interação, o que levaria ao equilíbrio preconizado por Leon Walras (século XX). Tal abstração considerava as interações no livre mercado aquelas que levariam ao equilíbrio ótimo. Porém, tais pressupostos não se encontram na realidade e há falhas nessa interação (Kenneth Arrow), ou seja, falhas de mercado, cujo resultado empírico não é ótimo. Surge, portanto, a ênfase da busca pelo entendimento dos motivos pelos quais o mercado não é a única solução encontrada na realidade.

A Nova Economia Institucional (NEI) busca explicar diferentes formas de interações entre os indivíduos na alocação de recursos (JOSKOW, 1995; COASE, 1960), resultado da discussão sobre diferentes formas de coordenação da atividade econômica dentro do ambiente empresarial, iniciada por Coase (1937), que identificou fricções no mercado, em função da incerteza oferecida pelo comportamento entre firmas, o que pressupõe diferenças de custos organizacionais entre internalizar uma atividade ou comprá-la no mercado. Estas fricções são custos que emergem da interação social, ou seja, da transação. Nesta corrente, o sistema econômico é composto por indivíduos⁴, que buscam ajustar o arranjo contratual para criar incentivos de cooperação entre as partes por meio da escolha de uma estrutura que governa as transações com base nas instituições que as restringem.

A transação, seus atributos e os custos advindos dela passam ser a unidade primordial de análise da NEI, pois os custos de transação afetam a *performance* relativa de diferentes formas de se organizar recursos e atividades de produção (WILLIAMSON, 2000) e estão presentes em diferentes intensidades conforme o ambiente institucional (NORTH, 1992), implicando o desenvolvimento econômico. A NEI pode ser dividida em diferentes níveis de análise (JOSKOW, 1995; WILLIAMSON, 2000) (Quadro 1).

³Maneschi (2004) faz uma excelente discussão da evolução histórica desses pressupostos.

⁴Nesta visão, a ação do indivíduo continua a unidade elementar da interação social, segundo Elster (1989), chamada de individualismo metodológico.

QUADRO 1 - Níveis de Análise na Nova Economia Institucional

Nível	Domínio teórico	Finalidade
Imbricamento Instituições informais, hábitos, tradições, normas, religião	Teoria social	Frequentemente não calculativa; espontânea.
Ambiente institucional Regras formais: especificação e garantia dos direitos de propriedade (sistemas político, judiciário, burocrático)	Economia dos direitos de propriedade Teoria política positiva	Buscar o ambiente institucional certo
Governança Especificação de contratos: alinhando estruturas de governança às transações	Economia dos custos de transação	Buscar as estruturas de governança certas
Alocação e emprego de recursos Preço e quantidade Alinhamento de incentivos	Economia clássica Teoria de agência	Buscar as condições marginais certas.

Fonte: Williamson (2000).

No nível do "imbricamento", em que se coloca a Teoria Social, estão situadas as normas, os hábitos, as tradições, a religião e cuja dinâmica é a mais lenta⁵. Aí estão os constrangimentos informais de influência difusa (*pervasive*) ao longo do percurso econômico da sociedade (WILLIAMSON, 2000). Embora carente de uma especificação teórica o conceito de *embeddedness* distingue diferentes espécies: cognitiva, cultural, estrutural e política. As instituições informais aí situadas têm origens principalmente espontâneas, porém, na escolha deliberada está implícito um mínimo do cálculo tipo williamsoniano.

Em relação ao ambiente institucional, a Teoria dos Direitos de Propriedade surgiu a partir da constatação dos efeitos de uma determinada ação sobre terceiros e seu impacto no sistema econômico (COASE, 1960), chamadas externalidades positivas e/ou negativas, consequência da definição dos direitos de propriedade (DEMSETZ, 1967), e da forma como se fazem valer esses direitos. A interação dos indivíduos gera demanda para a definição e a garantia dos direitos de propriedade, o que nada mais são do que normas públicas ou privadas, implícitas ou explícitas, que emergem nas sociedades, e têm custos para serem exercidas (EGGERTSSON, 1990). Portanto, toda transação consiste em especificação e troca de direitos de propriedade entre as partes.

⁵As instituições nesse nível mudam lentamente (séculos ou milênios).

Em relação ao nível da governança, há processos evolucionários de respostas às oportunidades de coordenação das transações de primeira ordem da economia (alocação e emprego de recursos), "jogando seguindo as regras formais", em função das restrições institucionais informais e das regras formais (NORTH, 1990), além das respostas às possibilidades de adquirir quase-rendas nas dinâmicas políticas de lobby, barganha, influência (ALT; SHEPSLE, 1990) cuja abordagem é domínio da Economia Política Positiva. No nível governança, o funcionamento do sistema legal serve para dirimir conflitos de contratos de menores custos de julgamento, porém muito da administração dos contratos e sua disputa são negociadas pelas partes, através da ordenação privada porque o conhecimento dos atributos da disputa pelas partes tem um custo mais baixo (WILLIAMSON, 1994). A governança das relações contratuais torna-se o foco da análise⁶.

A Teoria dos Direitos de Propriedade liga-se à estrutura de governança: "em uma firma, é possível internalizar os ganhos gerados pela cooperação de ativos complementares", por meio

⁶Commons (1932 apud WILLIAMSON, 2000, p. 4) vaticinou com sua observação "a última unidade da atividade...precisa conter nela mesma os três princípios: conflito, mutualidade e ordenação. Esta unidade é uma transação". Mas não somente a transação é a unidade básica de análise, mas a governança que é um esforço para estabelecer a ordem, assim como para mitigar o conflito e realizar ganhos mútuos. Nesse sentido a estrutura de governança reformata incentivos.

de transações coordenadas que economizam custos informacionais (ALCHIAN; DEMSETZ, 1972) sobre os atributos do objeto da transação (AKERLOF, 1970), enfatizando o papel dos contratos como veículo de transações voluntárias.

A análise dos atributos da transação tornou-se importante para se entender as escolhas de diferentes formas de governança das transações (WILLIAMSON, 1975, 1993). Dessas perspectivas surgiram correntes de origens distintas: a Economia dos Custos de Transação, a Teoria de Agência e a Economia dos Custos de Mensuração (BARZEL, 2002; LUECK, 2005).

A Economia dos Custos de Transação (ECT) está focalizada na estrutura de governança e sua adaptação, por meio da análise da transação, cujos atributos passíveis de análise são a especificidade de ativos, frequência, incerteza e custos de reputação. Ao utilizar a racionalidade limitada (SIMON, 1955) e o comportamento voltado para o interesse próprio com a quebra contratual, ou seja, as ações oportunistas (WILLIAMSON, 1996) nas relações de contratos explícitos e implícitos, dentro e fora da firma, clarifica-se a causa dos custos⁷ de transação e os relaciona aos atributos da transação. O custo para efetivar as transações define a forma de coordenação adotada para que se viabilize benefícios da interação. Surgiram modelos que consideram os atributos da transação para indicar quais estruturas de governança as tornam mais viáveis: internamente à firma, ou por meio de transações no mercado (WILLIAMSON, 1975), ou ainda por meio de estruturas híbridas (contratos de longo prazo) intermediárias a essas (MÉNARD, 2004).

Em relação ao nível da alocação e emprego dos recursos, a Teoria de Agência se assenta nos custos de agência que surgem em situações de incerteza, envolvendo esforço de cooperação entre pessoas (ARROW, 1991), quando há informação assimétrica entre as partes e dificuldade de monitoramento do agente engajado na ação para o benefício do principal, surtindo problemas de seleção adversa⁸ e risco moral⁹ (JENSEN;

MECKING, 1976, 1995¹⁰; FAMA, 1980).

Os níveis de análise permitem propor hipóteses a respeito da adaptação das interações por meio das estruturas de governança em função de custos de mensuração e contratação *ex ante* e de transação *ex post* em face ao ambiente institucional.

A análise requer a consideração do primeiro nível, “imbricamento”, e da dependência do caminho histórico. Carece da articulação dos entes privados na interação estratégica, formação de organizações e de grupos de pressão, mudança institucional (tanto das instituições formais quanto informais), assim como da reorganização privada, ou seja, do estabelecimento concatenado de diferentes fatores que evoluíram nessas esferas (NORTH 1992). Por meio do aprendizado, induz uma mudança do modelo mental que direciona as escolhas dos indivíduos (MANTZAVINOS; NORTH; SHARIQ, 2001).

As transações podem ser ordenadas formalmente, dentro de estruturas de governança que assumem formalidade num caráter objetivo para os indivíduos, quando se criam cláusulas de um contrato¹¹ implícito ou explícito, seja numa organização hierárquica, numa relação de mercado ou numa estrutura contratual híbrida, em que os direitos de propriedade estão objetivamente definidos e efetivados pelo ambiente micro e macroinstitucional, onde há um imbricamento

custos para ambas as partes numa relação de dependência bilateral.

¹⁰Passou-se a considerar os direitos à renda líquida (resíduo) e a alocação dos passos do processo decisório entre os agentes, os quais são uma função dos tipos de conhecimentos gerais e específicos dos indivíduos que vão determinar a alocação de direitos e a complexidade da estrutura de governança. Outras contribuições como as teorias da firma com base em recursos e com base em conhecimento surgiram como forma de explicar a implicação de diferentes tipos de competências na estrutura de governança.

¹¹O estudo dos contratos passou a ser fundamental, quando se observam inúmeras estruturas que organizam a atividade econômica, que estão longe de serem realizadas de forma autônoma e anônima. Segundo Ricketts (1987), no contrato determinístico, há falta de flexibilidade, pois se pressupõe que as partes são capazes de determinar exatamente o que requerem em todas as partes futuras relevantes, causando custos de má adaptação. No contrato de contingências, os requerimentos variam com as situações que ocorrem, consumindo esforço pela racionalidade limitada *ex ante* e problemas de assimetria de informação *ex post*, levando a custos de agência. Nos contratos sequenciais ou relacionais, as partes contratam período a período e com o passar do tempo, baixa-se o custo de elaboração e negociação do contrato e aumenta-se gradativamente a confiança entre as partes.

⁷É impossível se fazer um contrato perfeitamente explícito considerando todas as possíveis contingências futuras e que se faça valer, sem custo.

⁸Seleção adversa é a tendência de baixar o valor da transação em função dos custos de mensuração e monitoramento dos atributos da transação.

⁹Risco moral é a quebra contratual oportunista, que causa

com as instituições informais.

As transações podem estar ordenadas informalmente por instituições subjetivas, e não pela definição explícita dos direitos de propriedade. Os estudos sobre a desconstrução buscam entender os laços informais, e têm trazido contribuições na compreensão da forma como se estruturam as redes interorganizacionais e os relacionamentos baseados em confiança. Os laços sociais dão suporte para confiança e/ou cria-se altos custos reputacionais e/ou baixos custos para monitorar. Tal perspectiva tem trazido interfaces com a sociologia econômica. Essas duas vertentes serão importantes, principalmente no entendimento sobre o funcionamento das interações interorganizacionais enquanto determinante das dinâmicas setoriais.

Seja para uma maior adição de valor com produtos processados e diferenciados, seja para responder à crescente complexidade dos atributos tecnológicos das transações, criando a necessidade de uma coordenação vertical, via integração hierárquica e contratual híbrida, em que as partes são cada vez mais interdependentes em suas decisões. Nesse caso, substitui-se os riscos de preços e produção, por riscos de relações entre agentes (ZYLBERSZTAJN, 2005). Segundo Farina et al. (1998), para as principais *commodities*, observam-se altos níveis de concentração, integração vertical e a formação de redes complexas de alianças estratégicas. Para a análise dessa estrutura complexa, Lazzarini, Chaddad e Cook (2001) criam um modelo da interação dos agentes envolvidos em redes e cadeias, com elementos para se avaliar ligações horizontais e transferência de conhecimentos entre as organizações, além das ligações verticais.

Estratégias são utilizadas pelos agentes para contrabalançar as falhas dos mercados¹²; as cooperativas podem ser entendidas como uma estrutura híbrida de coordenação (cadeia/rede), na qual estabelecem-se contratos contingenciais de longo prazo (STAATZ, 1987; COOK, 1995).

Nas interações das ligações horizontais, analogamente à lógica das ações coletivas, há custos organizacionais, caracterizados pelo tamanho do grupo, incentivos seletivos de partici-

pação, possibilidade de monitoramento, capacidade de geração de benefícios e custos de reputação dos membros (OLSON, 1965).

Ações coletivas são comuns como estratégias de criar valor por meio da definição de direitos de propriedade que favoreça um determinado grupo. São acionadas na busca por rendas não produtivas, advindas da alocação de direitos de propriedade, seja pela captura da burocracia estatal, seja através de influência dos *lobbies* no processo legislativo.

Outro tipo de estrutura de organização econômica é a que busca a coordenação das transações setoriais, por meio de estabelecimento de câmaras articuladas com o apoio do estado (FARINA; AZEVEDO; SAES, 1997), ou por organizações de interesse privado, nas quais a barganha pelas margens é determinada pelo poder das partes na negociação de onde emerge o consenso.

4 - A NOVA SOCIOLOGIA ECONÔMICA

A Sociologia Econômica, tanto quanto a NEI, está interessada na análise da economia e suas instituições. Estudos representativos mostram que estes frequentemente incluem a dimensão política nas análises. Isso nos leva aos clássicos, Marx, Weber, Schumpeter da mesma forma que aos estudos mais recentes da sociologia econômica de Fligstein, Evans e Beckert (SWEDBERG, 2004).

A análise que ocorre na interface entre política e economia não é tarefa exclusiva da sociologia econômica, nem da economia política. O que é necessário ser feito, segundo Smelser e Swedberg (2005) é combinar relações sociais e interesses em uma mesma análise.

Dois conceitos são os mais importantes na moderna sociologia econômica: *embeddedness* (incluindo *networks*) e *Field*. Nessa perspectiva, são dois os conceitos centrais na sociologia econômica contemporânea: o conceito sociológico de interesse e um conceito de interesse nas instituições.

Com o objetivo prático de se ter uma visão geral dos fundamentos teórico-metodológicos da Sociologia Econômica, o quadro 2 apresenta autores, conceitos e significados, utilizados pela disciplina de Weber a Fligstein.

¹²Um dos aspectos das falhas de mercado é o comportamento de algumas organizações que estabelecem preços em níveis não competitivos, provocando uma distorção que a organização pode resolver.

QUADRO 2 - Fundamentos Teóricos da Nova Sociologia Econômica (continua)

Autor/conceito	Características	Críticas/comentários
Polanyi <i>Embeddedness</i>	As ações econômicas devem estar imersas na estrutura social. Mais presentes nas sociedades pré-capitalistas do que nas sociedades capitalistas modernas	
Granovetter <i>Embeddedness/network</i> Subsocialização/supersocialização	As ações econômicas estão imersas na rede (<i>network</i>) de relações sociais. Estão presentes tanto nas sociedades pré-capitalistas como nas sociedades capitalistas modernas. As ações tomam uma expressão interpessoal	1. Ignora a dimensão política e cultural da sociedade. 2. Incapaz de tratar os fenômenos econômicos no nível macroanalítico. 3. Inadequado e confunde como uma metáfora. 4. Não enfatiza ou teoriza o papel do interesse. Risco de supervalorizar o papel das relações sociais na vida econômica. Restringe-se às interações atuais. Minimiza o impacto da estrutura de "campo" sobre os atores
Sociologia das Organizações (ACTOR NETWORKS THEORY - ANT) Campo organizacional	Campo no sentido campo organizacional. Analisa o fenômeno na vida social e pode ser conceituada como um número de organizações similares e relacionadas – agregados (indústrias, profissões, nações). Os atores são indivíduos, firmas e objetos. Os objetos podem ser fatos das interações sociais ou conduzir as interações sociais em alguma direção especial. [Prover os analistas de uma medida para analisar as intervenções sociais.]	
Bourdieu Campo (<i>field</i>)	Atua na interface entre a economia e a política. Área distinta do espaço social da sociologia econômica contemporânea. "Campo" não é somente um conceito mediador mas uma parte integral da Teoria Geral da Sociedade . Juntamente com o conceito de <i>habitus</i> e diferentes tipos de capital (social, simbólico etc.) "Campo" é uma estrutura de alguma parte da sociedade. Assinala um lugar específico para cada ator e pressiona para que ele se mantenha na posição. Não se restringe ao que acontece nas interações diretas como acontece com os conceitos de <i>embeddedness</i> e <i>networks</i>	É muito difícil traçar o impacto exato de um campo e frequentemente se desconhece o mecanismo social que traduz o poder da estrutura global e em pressões sobre o ator
Fligstein Campo/visão de mundo/controle	A maioria das firmas num <i>campo</i> tem como grupo de referência as mais poderosas. Cada campo é estruturado de acordo com a "visão de mundo" das firmas líderes denominado "concepção de controle". Estabelece assim qual a melhor estratégia na obtenção do lucro e de que forma a competição pode ser controlada.	
Swedberg Instituição/ interesse	O conceito sociológico de "interesse" é necessário para estabelecer os motivos básicos do ator ou as forças básicas que o conduzem com a ajuda das relações sociais. Não se trata assim de uma "escolha racional com consistência" Amartya Sen, mas escolha racional como realização de interesse. Os interesses conduzem as ações enquanto as relações sociais lhes dão a direção. Os interesses representam as formas básicas que conduzem o indivíduo e devem por essa razão também estar no centro do conceito de instituição. Dessa forma, conceitualiza-se Instituição como modelo dominante e como os interesses devem ser realizados. Para realizar seus interesses, os indivíduos devem orientar suas ações para instituições relevantes / adequadas. Para realizar seu interesse os indivíduos devem seguir regras gerais ou prescrições de como devem se comportar, caso contrário sofrerão sanções. Enfatizando a independência do ator (através da noção de "orientar segundo as regras" mais que simplesmente seguir regras) estará se procedendo de acordo com o espírito do individualismo metodológico. É importante que não se dê ênfase ao elemento do modelo a ponto de desaparecer o individual; da mesma forma que não existe instituição per se, mas somente instituições em ação. As instituições estão investidas de poder que advém do número dos indivíduos atuando em seus padrões de comportamento num esforço de realizar interesses. É precisamente isso que dá às instituições sua enorme força e importância na sociedade. O conceito de instituições baseada no interesse contribui para a compreensão do que acontece na intersecção entre política e economia, na medida em que acima de tudo aumenta-se o realismo, primeiramente pela ênfase na força dos interesses desenvolvidos e a dificuldade relacionada na mudança das instituições em vigor	Pontos cruciais: 1. O conceito de interesse deve estar no centro exato do que se chama de instituição 2. Na literatura corrente sobre instituições muitos fazem uma distinção muito aguda entre ator e estrutura em detrimento da compreensão do que sejam instituições. O que é necessário para avançar na sociologia econômica além do seu atual estágio é acolher o conceito de interesse para torná-la acessível as forças que conduzem as ações econômicas dos atores individuais

Fonte: Dados da pesquisa.

QUADRO 2 - Fundamentos Teóricos Nova Sociologia Econômica (conclusão)

Autor/conceito	Características	Críticas/comentários
Swedberg/North/Nee	O conceito de instituições é absolutamente indispensável para a sociologia econômica usada no sentido mais amplo que na política, economia ou família. A força das instituições vem do fato de canalizarem interesses ou de apresentarem modelos através dos quais os interesses podem ser realizados. Esses precisam ser legitimados ou não seriam estáveis. Nessa perspectiva são forçadas pela lei. Instituições regulam áreas da sociedade que são de grande importância para os indivíduos e por essa razão são contestados. Por refletirem diretamente os interesses podem também refletir os conflitos de interesses. De acordo com Victor Nee "Uma instituição pode ser conceituada como um sistema dominante de elementos formais e informais – hábitos, crenças compartilhadas, normas e regras – pelas quais os atores orientam suas ações, quando perseguem seus interesses."	
Weber Ação econômica social	O conceito de ação econômica social foi criado para construir um equivalente sociológico do conceito de ação econômica na análise econômica comum. Na época de Weber, a corrente econômica principal do tipo analítico não teorizou a dimensão social da ação econômica e o conceito de ação econômica social de Weber deve ser avaliado desta perspectiva. A construção da dimensão social da ação por Weber levou de algum modo ao <i>insight</i> dos institucionalistas mas foi ele também cuidadoso em levar em conta a economia analítica. Dessa forma define a ação econômica social como um tipo de ação na qual: 1) tem utilidade como sua meta e 2) é também orientada para outros atores. O que torna esse tipo de ação econômica "social" é o fato que a ação econômica ser orientada para outros atores. De forma semelhante a teoria dos jogos surgiu algumas décadas mais tarde Uma relação econômica pode ser conceituada, conforme Weber, como uma situação na qual dois atores econômicos orientam suas ações de um para outro. Que o conceito de Weber de ação econômica social pode ser aplicado na interseção da economia com a política fica claro pelo fato da ação social poder ser orientada para diversos e diferentes atores simultaneamente. Weber insistiu em que o capitalismo racional precisa primeiro e acima de tudo do sistema legal e da ação previsível. Ações arbitrárias por um regulador são incompatíveis com investimentos de amplo e longo prazo.	
Polanyi Reciprocidade/redistribuição e troca	São três formas de organizar a economia. Das três categorias a redistribuição é aquela que é mais útil quando vem para analisar o papel do Estado na economia. Embora carecendo de um centro teórico coeso do tipo da corrente principal da economia existe a disposição de um número de conceitos úteis para compreender o impacto que as relações sociais e estruturas sociais devem ter na economia. Esses conceitos podem também ser usados na abordagem das interações entre as esferas política e econômica na sociedade moderna.	

Fonte: Dados da pesquisa.

5 - CONSIDERAÇÕES FINAIS

As instituições vêm sendo, há muito tempo, objeto de preocupação para os cientistas sociais, particularmente para os economistas. Quanto mais cresce a complexidade das economias, mais é observada a necessidade de atuação das instituições sociais no funcionamento dos mercados. E, à medida que cresce a complexidade das economias, aumentam as dificuldades das análises através das teorias econômicas tradicionais, emergindo limitações que requerem superação.

Percebendo a insuficiência da teoria tradicional, diversos economistas, sobretudo aqueles que lidam em seus estudos com as construções teóricas do valor-utilidade e das curvas de utilidade das análises de concorrência perfeita e imper-

feita e outras - têm buscado formas de inserir na teoria econômica elementos institucionais, como forma de aperfeiçoar a teoria que utilizam, em outros termos, têm procurado inserir as instituições em seus modelos econômicos.

Ao longo deste artigo pretendeu-se refletir e reforçar a concepção de que o mercado não é uma entidade autônoma, descolada dos agentes econômicos. Ao contrário, o mercado é uma construção social da realidade, resultado das estruturas e interações sociais, dentro de um contexto histórico determinado. Dessa realidade, numa visão polanyiana, o Estado pode participar centralizando e unificando o espaço econômico.

Caminhou-se para a asserção de que, enquanto instituição particular, o mercado se organiza de acordo com o autointeresse dos agentes inseridos em situações específicas. Para

compor os argumentos foram utilizados os recursos das duas correntes teóricas: a Nova Economia Institucional (NEI) e a Nova Sociologia Econômica (NSE), por serem depositárias dos elementos necessários à apreciação crítica da concepção do livre funcionamento do mercado.

A partir da lógica teórica das duas correntes, questionou-se o funcionamento ideal do mercado capaz de se autorregular e evidenciou o caráter subjetivo e a dinâmica dos processos interativos, afastando alguns determinismos quantitativos que a racionalidade *per se* possa resultar.

Entre os elementos comuns entre a NEI e a NSE está o de fazerem, ambas, parte de um movimento mais amplo de questionamento de alguns pressupostos básicos da tradição neoclássica. Além disto, tanto uma quanto outra, em seus elementos mais característicos de análise, sobretudo no que se refere às instituições, contribuem para um melhor entendimento da dinâmica de inserção, ou não, das organizações no mercado.

Além disso, em ambas, as instituições desempenham papel fundamental das análises. Entre as duas correntes observa-se a convergência no estudo do mercado enquanto estrutura

social e não apenas um processo imparcial, determinado por condições invariáveis entre compradores e vendedores.

Uma das evidências que podem ser delineadas do exposto aqui, é que tanto a NEI quanto a NSE constituem-se formas a mais de incrementar o caráter explicativo dos novos fenômenos desencadeados pela dinâmica dos sistemas econômicos, principalmente em seus desdobramentos promovidos pelas interações entre setores, localidades e universos; interações possibilitadas pelas novas tecnologias e formas de comunicação.

O arcabouço instrumental da NEI mostra-se bastante adequável para aplicação, quando direcionado para a resolução de problemas das instituições, no sentido de ganhar eficiência na economia. Da mesma forma se mostra eficaz na determinação e isolamento dos diferentes focos ou níveis de análise para entender as relações entre esses; para estabelecer relações causais em processos de mudança nas interações sociais e instituições. Com base nesse entendimento possibilita a oferta de elementos necessários à tomada de ações e formulações de políticas públicas.

LITERATURA CITADA

AKERLOF, G. A. The market for "lemons": quality uncertainty and market mechanism. **The Quarterly Journal of Economics**, Cambridge, Vol. 84, Issue 3, pp. 488-500, Aug. 1970.

ALCHIAN, A. A.; DEMSETZ, H. Production, Information Costs, and Economic Organization. **The American Economic Review**. Nashville, Vol. 62, Issue5, pp. 777-795, Dec. 1972.

ALT, J. E.; SHEPSLE, K. (Eds.). **Perspective on positive political economy**: Cambridge University Press, 1990. 268 p. (Political economy of institutions and decisions).

ARROW, K. J. The economics of agency. In: PRATT, J. W.; ZECKHAUSER, R. J. (Eds.) **Principal and agents: the structure of business**. Boston, Harvard Business School Press, 1991. pp. 37-51 .

BARZEL Y. Organizational forms and measurement costs. In: ANNUAL MEETING OF THE INTERNATIONAL SOCIETY FOR NEW INSTITUTIONAL ECONOMICS: Institutions and economic performance. 6., 2004, Cambridge. Papers... Nanterre: ISNI, 2002.

BELIK, W. **Muito alem da porteira**: mudanças nas formas de coordenação da cadeia agroalimentar no Brasil, Campinas: UNICAMP/IE, 2001.

BOUDON, R.; BOURRICAUD F. **Dicionário Crítico de Sociologia**. São Paulo: Ática, 1993. p. 300-307.

BOURDIEU, P. **Le sens pratique**. Paris: Éditions Seuil, 1980.

BOURDIEU, P. **Les structures sociales de l'économie**. Paris: Éditions du Seuil, 1989.

CHALITA, M. A. **Cultura, política e agricultura familiar: a produção do empresário rural como referencial das estratégias de desenvolvimento na citricultura**. 2004. 365 p. Tese (Doutorado em Sociologia) - Instituto de Filosofia e Ciências Humanas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2004

COASE, R. The nature of the firm. **Economica**, London, Vol. 4, Issue 16, pp. 386-405, Nov. 1937.

_____. The problem of social cost. **The Journal of Law and Economics**, Chicago, Vol. 3, Issue 1, pp. 1-44. Oct. 1960.

COOK, M.L. The future of U.S. agricultural cooperatives: a neo-institutional approach. **The American Journal of Agricultural Economics**, Milwaukee, Vol. 77, Issue 1, p.1153-59.dec. 1995.

DEMSETZ, H. Toward a theory of property rights. **The American Economic Review**. Pittsburgh, Vol. 57, Issue 2, pp. 347-359, May 1967.

EGGERTSSON, T. **Economic behavior and institutions: principles of neoinstitutional economics**. Cambridge: Cambridge University Press, 1990. pp. 247-280. (Cambridge surveys of economic literature).

ELSTER, J. **Nuts and Bolts for the social science**. Cambridge: Cambridge University Press, 1989. p. 84

FAMA, E. F. Agency problem and the theory of the firm. **The Journal of Political Economy**, Chicago, Vol. 88, Issue 2, pp. 288-307, 1980.

FARINA, E. M. M. Q.; ZYLBERSZTAJN, D. (Coords.). **Competitividade no agribusiness brasileiro: introdução e conceitos**. 1. v. São Paulo: PENSA/FIA/FEA/USP, 1998. 73 p.

FARINA, E. M. M. Q.; AZEVEDO, P. F.; SAES, M. S. M. **Competitividade: mercado, Estado e organizações**. São Paulo: Singular, 1997. 286 p.

FRONZAGLIA, T. **Análise de fatores que determinam a não separação entre propriedade e controle em uma cooperativa agroindustrial**. 2003. 234 p. Dissertação (Mestrado) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2003.

GRANOVETTER, N. Economic action and social structure: the problem of embeddedness. **The American Journal of Sociology**, Chicago, Vol. 91, Issue 3, pp. 481-510, Nov. 1985

JENSEN, M. C.; MECKLING, W. H. Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure. **The Journal of Financial Economics**. Rochester, Vol. 3, Issue 4, pp. 305-360, Oct. 1976.

_____; _____. Specific and general knowledge and organizational structure. **Journal of Applied Corporate Finance**. Malden, Vol. 8, Issue 2, pp. 4-18, Summer 1995.

JOSKOW, P. L. The new institutional economics: alternative approaches. **Journal Of Institutional And Theoretical Economics**, London, Vol. 151, Issue 1, pp. 248-259, 1995.

LAZZARINI, S. G.; CHADDAD, F. R.; COOK, M. L. Integrating supply chain and network analyses: the study of netchains. **Journal on Chain and Network Science**, Wageningen, Vol. 1, Issue 1, p.7-22, 2001.

LOPES JUNIOR, E. Instituições e mercado: considerações sobre o neoinstitucionalismo. **Temáticas**, Campinas, v. 3, n. 5/6, p. 101-138, jan./dez. 1995.

LUECK, D. Yoram barzel and the new institutional economics. In: ANNUAL MEETING OF THE INTERNATIONAL SOCIETY FOR NEW INSTITUTIONAL ECONOMICS. 8., 2005. Arizona, 2004. **Papers...** Nanterre:

ISNI, 2005.

MANESCHI, A. Noneconomic objectives in the history of economic thought. **The American Journal of Economics and Sociology**. Malden, Vol. 63, Issue 4, pp. 904-920, Oct. 2004.

MANTZAVINOS, C.; NORTH, D. C.; SHARIQ, S. Learning, change and economic performance. In: ANNUAL CONFERENCE OF THE INTERNATIONAL SOCIETY OF NEW INSTITUTIONAL ECONOMICS, 5., 2001, Berkeley. **Papers...** Berkeley: University of California, 2001.

MÉNARD, C. The economics of hybrid organizations. **Journal of Institutional and Theoretical Economics**, Berlin, Vol. 160, Issue 3, pp. 345-376, 2004.

NORTH, D. C. Institutions and economic theory. **American Economist**, Los Angeles, Vol. 36, Issue 1, pp. 3-7, Spring 1992.

_____. **Institutions, institutional change and economic performance**. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

OLSON, M. **The logic of collective action: public goods and the theory of groups**. New York: Schocken, 1965.

POLANYI, K. **A grande transformação, as origens da nossa época**. Rio de Janeiro: Campus, 1980.

RICKETTS, M. **The economics of business enterprise: new approaches to the firm**. New York: Harvester Wheatsheaf, 1987.

SIMON, H. A behavioral model of rational choice. **Quarterly Journal of Economics**, Cambridge, Vol. 69, Issue 1, pp. 99-118, Feb. 1955.

SMELSER, N.; SWEDBERG, R. (Eds). **The handbook of economic sociology**. Princeton: Princeton University Press, 2005.

STAATZ, J. M. The structural characteristics of farmer cooperatives and their behavioral consequences. In: ROYER, J. S. (Ed.). **Cooperative theory: new approaches**, pp. 33-60, Washington: USDA, 1987. (ACS service report, n. 18).

SWEDBERG, R. **The toolkit of economic Sociology**. Ithaca: Cornell University, Aug. 2004. (CSES working paper series, n.22).

WILLIAMSON, O. E. **Markets and hierarchies: analysis and antitrust implications**. New York: The Free Press, 1975.

_____. E. Economic organization: the case for candor. **The Academy of Management Review**. New York, Vol. 21, Issue 1, pp. 48-58, January, 1996.

_____. The New institutional economics: taking stock, looking ahead. **Journal of Economic Literature**. Vanderbilt, Vol. 38, Issue 3, pp. 595-613, Sep. 2000

_____. Transaction cost economics and organizational theory. **Journal of Industrial and Corporate Change**. Oxford, Vol. 2, Issue 1, pp. 107-156, 1993.

_____. Visible and invisible governance. **American Economic Review**. Pittsburgh, Vol. 84, Issue 2, pp. 323-26, 1994.

ZYLBERSZTAJN, D. Papel dos contratos na coordenação agro-industrial: um olhar além dos mercados. In: CONGRESSO DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E SOCIOLOGIA RURAL, 43., 2005, Ribeirão Preto. **Anais...** Brasília: SOBER, 2005.

MERCADO COMO CONSTRUÇÃO SOCIAL DA REALIDADE

RESUMO: Os mercados particulares são estruturas sociais que articulam agentes definidores de produtos, preços e condições de pagamento específicas. A análise de situações empíricas exige a compreensão das interações conflituosas entre os agentes econômicos que estão longe de serem determinadas por fluxo contínuo e anônimo de fatores envolvendo produção, comercialização e consumo. O objetivo deste trabalho é, em primeiro lugar, analisar a reprodução e o funcionamento das formas de estruturação do mercado. Em segundo, busca-se, através da legitimação das fronteiras teóricas entre sociologia e economia, encontrar seus pontos de intersecção. Assim, o trabalho se desenvolve da perspectiva da Nova Economia Institucional, levando em consideração os alinhamentos culturais que existem entre os agentes econômicos. As transformações ocorridas na estrutura e nas interações sociais revelam elementos organizacionais fundamentais, enquanto estratégias de recriação da estrutura social as quais, através dos processos de seleção social, encontram um caminho para responder aos desafios colocados pelos padrões de concorrência e competitividade atuais.

Palavras-chave: instituições, nova economia institucional, sociologia econômica, mercado.

THE MARKET AS A SOCIAL CONSTRUCTION OF REALITY

ABSTRACT: Private markets are social structures that articulate the defining agents of products, prices, and specific terms of payment. Analysis of empirical situations requires understanding the conflicting interactions between the economic agents, which-far from determined-are a continuous and anonymous flow of factors involving production, marketing, and consumption. This first aim of this paper is to analyze reproduction and functioning of different types of market structures. The second is to find their points of intersection through the legitimization of the theoretical borders between sociology and economics. The work is thus developed under the New Institutional Economics perspective, taking into account the cultural alignments existing between economic agents. The changes occurring in market structure and social interactions reveal fundamental organizational elements, while strategies for recreating the social structure through processes of social selection demonstrate how to effectively address the challenges posed by today's standards of competition and competitiveness.

Key-words: institutions, new institutional economy, economic sociology, market.

Recebido em 25/05/2011. Liberado para publicação em 17/06/2011.