

# AVANÇOS E DESAFIOS DA NOVA SOCIOLOGIA ECONÔMICA

## Notas sobre os estudos sociológicos do mercado

Fernanda Wanderley\*

**Resumo:** O texto analisa a primeira fase da Nova Sociologia Econômica através da revisão dos quatro enfoques que marcaram os estudos recentes do mercado. Essa primeira fase caracterizou-se pelo rompimento do pacto parsoniano de convívio pacífico com a teoria neoclássica e fundamentou sua identidade em contraposição aos pressupostos do individualismo metodológico. O desafio atual da Nova Sociologia Econômica é avançar a análise das relações econômicas além das afirmações de que a esfera econômica está socialmente construída, que as estruturas sociais e instituições são importantes para a ação econômica e que a racionalidade é uma modalidade de comportamento entre outras. Discute algumas questões que são parte da agenda atual da nova Sociologia Econômica e os conceitos centrais da *network analysis*.

*Palavras-chave:* Sociologia Econômica, redes de relações econômicas, estudos sociológicos do mercado, cooperação e competição, capital social, capital organizacional.

A partir da década de 1970, um novo marco analítico começa a ser desenhado com estudos que questionam os principais pressupostos da Economia Neoclássica definidos pelo individualismo metodológico: atores racionais instrumentais e ausência de estrutura social. Esses trabalhos caracterizam-se pela busca de um maior espaço

---

\* Pesquisadora do Instituto de Pós-graduação da Universidade Pública San Andres CIDES-UMSA) na cidade de La Paz – Bolívia e candidata ao doutorado pela Universidade de Columbia, na cidade de Nova York.

acadêmico para a análise sociológica das transações econômicas que o espaço definido pelo pacto parsoniano. Uma olhada atual sobre a curta trajetória dos estudos sociológicos do mercado ajuda-nos a demarcar uma nova agenda de pesquisa e a buscar os desafios futuros para o estudo da Economia como estrutura social concreta.

## **Da Economia à Sociologia Econômica**

Mercado, negócios e indústrias são conceitos centrais mas com múltiplos significados nas Ciências Sociais. O conceito de mercado na Economia Neoclássica define um mecanismo abstrato de determinação de preço que é interpretado como resultado lógico das demandas de eficiência. O mesmo conceito, em Sociologia, indica estruturas sociais concretas e processos associados resultantes da prática de um conjunto de ações estratégicas. Se existe algum ponto de coincidência entre as duas perspectivas, este seria a idéia do mercado como um tipo de mecanismo de coordenação que implica na transferência dos direitos de propriedade do vendedor ao comprador. Porém, enquanto um vê este mecanismo de coordenação no singular, como resultado de um tipo de comportamento universal, o outro vê os mercados no plural, como estruturas sociais que são construídas por interações em contextos institucionais específicos.

A primeira fase da Nova Sociologia Econômica esteve formada por trabalhos que visaram definir sua identidade em contraposição à teoria econômica neoclássica, que trata o mercado como um modelo abstrato sem realidade empírica. Os quatro modelos de mercado que serviram de referência (negativa) para a análise sociológica nas últimas três décadas são: competição perfeita, competição monopólica, oligopólio e monopólio. O primeiro modelo está baseado em quatro pressupostos: um número ilimitado de pessoas que não se conhecem, fácil entrada e saída, produtos homogêneos e perfeitamente substituíveis. O modelo de competição perfeita utiliza a metáfora do leiloeiro para explicar como a oferta e a demanda se encontram e definem um preço que iguala os custos marginais. O modelo da competição monopólica mantém os dois primeiros pressupostos, mas com bens diferenciados e sem substitutos perfeitos; nesse modelo o preço corresponde aos custos médio. No modelo de oligopólio, o

número de empresas é mais reduzido, não existe entrada livre, as empresas são interdependentes e podem chegar a cooperar. Finalmente, no modelo monopólico, o mercado está constituído por uma empresa e não existe substituto; nesse modelo, o preço é mais alto que os custos marginais ou os custos promédio.

Desde a teoria econômica, as perspectivas dos custos de transação e da escolha racional são hoje as que mais se aproximam do estudo do mercado como estrutura social. As duas perspectivas baseiam-se em indivíduos racionais-instrumentais, cujas escolhas individuais formam os arranjos sociais. Segundo este enfoque, a estrutura física do mercado, as regras e as regulamentações existem para reduzir os custos de transação: os custos associados à procura de potenciais compradores ou vendedores, os custos de garantia dos direitos legais e os custos de avaliação da relação entre preço e qualidade dos produtos. Esse enfoque está dirigido a responder a pergunta de Coase (1952): por que algumas atividades econômicas são compradas no mercado e outras são produzidas em estruturas hierárquicas (empresas)? Williamson (1994) responde que a compra no mercado será eficaz quando os bens não forem específicos para as duas partes contratantes. Contratos bilaterais ocorrerão com bens semi-específicos e a organização interna tomará o lugar dos mercados quando os bens forem altamente específicos.

A principal contribuição da perspectiva dos custos de transação para o enfoque sociológico é a idéia de que as instituições econômicas podem ser definidas não só nos termos da Economia Neoclássica, mas também em termos de direitos legais. No mercado, o comprador não somente adquire um objeto por um preço determinado, mas adquire um conjunto de direitos sobre esse objeto.

Os estudos sociológicos do mercado podem ser divididos em quatro grupos:

- 1) Enfoque estrutural – define os intercâmbios econômicos como padrões de relações interpessoais concretas;
- 2) Enfoque cultural – analisa o papel dos significados coletivos na definição das estratégias econômicas;

- 3) Enfoque cognitivo – que está dirigido às regularidades estruturais dos processos mentais que limitam o exercício da racionalização econômica;
- 4) Enfoque político – privilegia as lutas pelo poder entre instituições sociais e políticas, como o Estado e as classes sociais.

A seguir analisaremos as principais contribuições de cada enfoque e os limites impostos pela discussão com a teoria neoclássica na primeira fase da nova Sociologia Econômica.

### **Enfoque estrutural do mercado**

O que caracteriza este enfoque é a atenção dirigida aos padrões de relações entre os atores sociais através da metodologia da análise de redes (*network analysis*). Em termos gerais, este enfoque mostra que os padrões de relações não dependem do conteúdo dos laços sociais e que os constrangimentos associados às posições em uma rede de relações são freqüentemente mais importantes na definição das ações individuais que os valores, atitudes e idéias socialmente compartilhadas. Este enfoque se caracterizou por uma profunda suspeita dos enfoques psicológicos e culturais. Nos últimos anos, muitos representantes desse enfoque têm mostrado esforços para combinar a visão estrutural com os aspectos cognitivos da formação dos mercados.

Os primeiros trabalhos nessa linha foram propostos por Harrison White na década de 1970. Ele procurou responder as seguintes perguntas: Que tipo de estrutura social observável é o mercado? Como surge um mecanismo de mercado? Como as estruturas de mercado se reproduzem e se mantêm ao longo do tempo? Nos últimos trinta anos, White (1981, 1988, 2002) vem desenvolvendo a teoria dos mercados produtivos como conjuntos de empresas concretas que dividem percepções, que são vistas por terceiros como um grupo e que ao serem percebidas por elas mesmas e pelos compradores como similares, se convertem em mercado.

Segundo o modelo de White, as empresas realizam compromissos de acordo com o volume da produção e do preço da mercadoria, e a única maneira dos atores acederem à informação e orientação para a realização desses compromissos é observando os resultados das decisões das outras empresas que eles consideram integrar o mesmo mercado. É através dessa observação recíproca que as empresas tentam localizar um nicho específico para seus produtos no mercado, o qual é reconhecido pelos consumidores que são os compradores do volume comprometido. O resultado desse fluxo de intercâmbios e interações que inclui comunicação e sinalização entre produtores sob a pressão dos consumidores é a reprodução do resultado geral das decisões: a estrutura de posições do período prévio de produção. Esses trabalhos estão em franca discussão com o modelo neoclássico do mercado e criticam a metáfora do leiloeiro por invisibilizar a organização dos mercados de produtores concretos que buscam um nicho através de sinalizações e ações estratégicas.

A partir dos trabalhos de White, vários estudos<sup>1</sup> tentaram compreender os mecanismos que orientam as decisões dos atores econômicos, partindo do suposto de que as informações não estão “naturalmente” disponíveis. O conceito de *status* foi introduzido por Poldony (1992) como um sinal da qualidade intrínseca dos produtos em relação aos outros disponíveis no mesmo mercado. Ele sugeriu que os mercados deveriam ser vistos como ordens de *status* em que as posições dos produtores formam uma hierarquia aos olhos dos consumidores e definem vantagens comparativas entre competidores. A análise de Poldony contribuiu para a definição dos mercados como sendo estruturas socialmente construídas através da percepção dos participantes do mercado.

Outros estudos dirigiram seus esforços a fim de mostrar como as estruturas sociais dos mercados, definidas por padrões de relações concretas (conectividade, distância e centralidade), determinam o funcionamento dos mesmos. No estudo *National securities markets*, Wayne Baker mostra que os padrões das relações influenciam a direção e a dimensão da volatilidade dos preços. A hipótese da teoria econômica de que o mercado funciona mais perfeitamente quanto

mais atores participam no mercado é refutada pelo estudo ao concluir que os mercados formados por redes mais amplas e mais fragmentadas apresentam mais volatilidade de preços do que os mercados mais reduzidos e mais coesos.

A partir da definição dos mercados como redes de relações sociais concretas, Ronald Burt (1992) argumentou que a estrutura do campo competitivo e a posição dos jogadores determinam as oportunidades de negócios e as possibilidades de lucros. A análise aponta os mecanismos através dos quais a estrutura concreta dos mercados gera imperfeições competitivas que abrem oportunidades empresariais para alguns jogadores e não para outros. O conceito de “buraco estrutural” (*structural holes*) define relações que não são redundantes entre dois contatos e que formam um tipo de isolamento que provê benefícios relacionais aos atores. Segundo a análise, o número de contatos aumenta os benefícios que circulam nas redes, a diversidade de relações contribui para a qualidade dos benefícios e os contatos não redundantes expõem os atores a diversas fontes de informação.

Talvez o estudo mais conhecido do enfoque estrutural seja o *Getting a job*, de Granovetter (1995 [1975]), que lança o conceito de laços fortes e débeis nas redes de relações sociais. Os laços débeis referem-se a relações com conhecidos antes mesmo que com familiares e amigos e implicam contatos sociais menos frequentes; os laços fortes estão constituídos por encontros mais frequentes e proximidade física e social. O autor mostra que o mercado de trabalho não está formado por atores anônimos que não se conhecem, como definido pela teoria econômica neoclássica. Através da análise dos processos concretos por meio dos quais um grupo de profissionais da cidade de Boston encontrou suas fontes de trabalho, o autor argumenta que os comportamentos individuais e os padrões de funcionamento dos mercados de trabalho estão estruturados a partir de redes de relações sociais. Os laços débeis das redes funcionam como canais que facilitam o fluxo de informação e permitem aos indivíduos maior acesso a novas e melhores oportunidades de emprego, enquanto que os laços fortes normalmente implicam menos diversidade de informação sobre a oferta de trabalho.

Todos esses estudos mostram as vantagens da perspectiva sociológica para a compreensão das transações econômicas e as contribuições da metodologia das redes de relações sociais (*network analysis*) ao estudo dos mercados. A análise das redes conta com três principais conceitos:

- 1) Conectividade,
- 2) Distância,
- 3) Centralidade.

Conectividade refere-se aos vínculos e nexos de união entre os atores que definem os elementos relacionais da rede e que atuam como canais de comunicação entre os membros que formam a rede. O conceito de distância define a intensidade dos vínculos em termos de estabilidade e de frequência dos contatos ao mesmo tempo que mede o ritmo e a qualidade dos recursos que circulam na rede. E centralidade descreve a posição dos atores na rede. Outros conceitos importantes na análise das redes são: a composição, que define as características dos atores e o nível de homogeneidade e heterogeneidade da rede; e a reciprocidade dos vínculos, que mede o equilíbrio entre os papéis de receptor e de emissor dos atores na rede.

É importante considerar que a corrente mais radical do enfoque estrutural, que exclui a dimensão cultural e cognitiva, está sendo substituída por estudos que viabilizam combinar a análise estrutural e cognitiva. Sem dúvida, a capacidade explicativa da análise das redes de relações sociais aumentou significativamente com essa “nova geração de estudos” que discutimos anteriormente. Dois desafios se apresentam para a metodologia da *network analysis*. Por um lado está a incorporação das desigualdades de poder entre os atores conectados em uma mesma rede social e, por outro, a consideração do contexto institucional mais amplo das redes de relações sociais.

### **Enfoque cultural e cognitivo**

Apesar das importantes diferenças entre os estudos orientados e a dimensão cultural dos intercâmbios econômicos nas últimas três

décadas, é possível definir duas posições extremas.<sup>2</sup> Uma que vê a cultura como um conjunto coerente e estável de valores, idéias e princípios compartilhados pelos atores econômicos, e a outra que entende a cultura como inseparável da prática. A primeira enfatiza a relação interna entre os valores, idéias e princípios, os quais formam um sistema de significados que orienta o comportamento econômico. Com base nesta perspectiva, os significados são distinções convencionais sobre o contexto imediato da ação. A outra posição entende a cultura como prática e, portanto, mais flexível e instável. Esta última posição está mais próxima da perspectiva cognitiva que enfatiza a construção de categorias e percepções na estruturação dos comportamentos econômicos.

Os estudos que consideram a perspectiva cultural estão orientados a entender a importância da cultura na definição dos termos de intercâmbio, as estratégias das ações interessadas e as fronteiras dos comportamentos apropriados na esfera econômica. Um problema analítico importante para este enfoque é a construção social da racionalidade. Muitos trabalhos discutiram criticamente o conceito neoclássico da racionalidade econômica como uma lógica abstrata. O argumento principal é que as práticas racionais não estão organizadas por um conjunto universal de relações causais. Um exemplo desses estudos é o livro de Dobbin (1994), *Forgin industrial policy*, o qual analisa como a racionalidade é essencialmente cultural no sentido de ser um tipo de sistema de significado, entre outros. O autor argumenta que o padrão de comportamento econômico racional surgiu por razões históricas concretas e foi identificado como eficiente. Nesse trabalho, Dobbin critica a noção de racionalidade universal da teoria econômica que sugere, por um lado, que outros padrões de comportamento são irracionais e, por outro, nega a importância das relações sociais na formação e sustentação desse modelo de comportamento.

Um dos trabalhos mais interessantes nessa linha é o de Mitchel Abofalia (1996) que analisa a construção social do comportamento oportunista nos mercados financeiros de Nova York. No livro *Making markets*, o autor analisa empiricamente como os mercados financeiros



são estruturas socialmente construídas: um conjunto de regras e relações sociais que determinam quem negocia com quem e em que circunstâncias. Em contraste com a idéia de que os mercados são o resultado lógico da demanda de eficiência, ele mostra o pregão (*trading floor*) como um arranjo estável e ordenado que é produzido e reproduzido pela interação concreta de atores competindo pelo controle de oportunidades de negócios.

Outros aportes importantes para a visão dos mercados financeiros globais como formas tangíveis de organização econômica são os estudos de Knorr Cetina, Porac e Thomas. Knorr Cetina (1998) analisa o caráter global dos mercados através das relações concretas e diretas dos corretores e mostra a importância da construção da informação, dos códigos e sinais de comunicação e do conhecimento tácito para as transações econômicas globais ao rastrear como os corretores estabelecem as conversações verbais e não verbais, diretas e através dos monitores.

Já Joseph Porac e Howard Thomas (1990) estudaram a formação da taxonomia cognitiva que sintetiza as formas organizacionais que são componentes centrais no imaginário coletivo de um grupo de competidores. Com base no modelo do mercado como um arranjo concreto de produtores que se reconhecem e se monitoram, eles analisam como as categorias cognitivas das formas organizacionais segmentam psicologicamente o contexto interorganizacional e definem quem olha quem. Essa linha de análise explora os processos de criação de sentido dentro e entre as organizações.

Paralelamente aos estudos sobre a construção social dos mercados financeiros e produtivos, outros trabalhos direcionaram seus esforços ao significado social dos termos de intercâmbio, com o objetivo de refutar a visão do dinheiro como neutro e anônimo, e quiseram mostrar que as práticas de mercado não fazem só distinções em termos de preço e quantidade. No livro *The social meaning of money*, Viviane Zelizer (1994) mostra que o dinheiro não só tem um impacto sobre as relações sociais e os significados simbólicos, mas também como os valores e as relações sociais transformam o dinheiro ao imputar significados e padrões sociais. Nesse trabalho, a autora

documentou as diferentes maneiras como as pessoas identificam, classificam, organizam, usam, segregam e guardam “os dinheiros”, até mesmo no processo de viver suas relações sociais.

Todos esses estudos enfatizam que a cultura é parte da vida econômica, formando os atores e as instituições econômicas, definindo os meios e os fins da ação e estabelecendo a regulação das relações entre meios e fins. Esses estudos argumentam que as transações econômicas são governadas por normas de comportamento que ganharam legitimidade através de práticas concretas dos atores individuais e coletivos que participam do mercado.

### **A perspectiva política**

A importância dos elementos legais e políticos no contexto competitivo e nas transações de mercado foi objeto de análise de outro grupo de estudos. O papel das regras políticas e legais – como, por exemplo, as leis de patentes e de impostos, os direitos de propriedade, os direitos de contrato, as regulações do mercado de trabalho, os incentivos industriais e as políticas de aquisição do Estado – no funcionamento do mercado é um dos temas de discussão mais antigos desde a ciência política e a Sociologia. Duas questões seguem sobre a mesa:

- 1) A participação do Estado e outras organizações e atores na formação das regras gerais que estruturam as relações de mercado;
- 2) A importância não só dos preços e salários, como das políticas vigentes, da balança social entre competidores e da organização dos trabalhadores para a definição das estratégias econômicas.

Entre esses estudos está o de Fligstein (1996) que interpretou a formação dos mercados como parte da constituição dos Estados nacionais. Para ele, a Sociologia Econômica deve propor teorias sobre as instituições sociais que são pré-condições necessárias para a existência dos mercados. Instituições referem-se a regras compartilhadas, que podem ser tanto leis como significados coletivos,

que se apoiam em costumes, acordos explícitos ou acordos tácitos. Essas instituições – direitos de propriedade, estruturas de governança, conceitos de controle e regras de intercâmbio – possibilitam aos atores organizar suas ações, competir e cooperar, e, finalmente, participar das transações econômicas. O autor polemiza com as teorias econômicas e argumenta que os direitos de propriedade são processos políticos contínuos, e não resultado da busca de eficiência. Para Fligstein, governança refere-se às regras gerais de uma sociedade que define relações de competição e de cooperação entre as empresas que têm no Estado o seu criador e guardião.

Peter Evans, no livro *Embedded autonomy, states and industrial transformation*, publicado em 1995, analisa como as vantagens econômicas dependem dos laços de cooperação e competição entre as empresas locais, as políticas governamentais e o conjunto de instituições políticas e sociais. Enquanto a autonomia do Estado está baseada na sua coerência interna, sua capacidade depende da sua “*embeddedness*” na economia.

David Stark, no livro *Postsocialist pathways: transforming politics and property in East Central Europe*, publicado em 1998 com Laszlo Bruszt, enfatizou o papel das instituições políticas e sociais, dos programas de reforma e das políticas econômicas para promover a transformação industrial nos países do leste europeu. Ele propõe o conceito de associação deliberativa que define um tipo de coordenação entre os diferentes atores sociais, que inclui os Estados executivos e as redes de relações de negócio para promover a expansão dos mercados e melhorar a atuação do poder público. Como explica Stark, os acordos produzem “fóruns” deliberativos que não só limitam os Estados executivos e os obrigam a prestar contas, como também os habilitam para implementar programas de reformas coerentes.

## **Desafios da Sociologia Econômica**

A maioria dos trabalhos da primeira fase da Nova Sociologia Econômica tem a Economia Neoclássica como o seu principal interlocutor, como se pôde notar nos trabalhos analisados

anteriormente. O perigo de manter a teoria econômica como referência principal é não avançar além das afirmações de que a esfera econômica está socialmente construída, que as estruturas sociais e as instituições são importantes para a ação econômica, e que a racionalidade é uma modalidade de comportamento entre outras. Sem dúvida essas três afirmações são os principais pilares da identidade da nova Sociologia Econômica que rompe com o pacto parsoniano de convívio paralelo com a teoria econômica. Uma vez definida a identidade teórica e metodológica da nova Sociologia Econômica que se distancia tanto da teoria econômica neoclássica como das grandes teorias sociológicas, o desafio atual é avançar a análise das relações econômicas além das fronteiras da teoria econômica.

A seguir, comentaremos alguns temas propostos na primeira fase da Nova Sociologia Econômica e que são parte da agenda dos estudos futuros.

### **Cooperação e competição**

A Sociologia Econômica parte da constatação de que os padrões de relacionamento e as instituições sociais e políticas jogam um papel importante no crescimento dos mercados produtivos. Segundo a perspectiva sociológica, os mercados competitivos não estão formados por atores econômicos “atomizados” sem contato entre si. Ao contrário, a literatura afirma que a capacidade competitiva dos mercados está associada a instituições, regras e normas que são resultado de ações coletivas e de colaboração entre os atores econômicos. Entretanto, são poucos os estudos que analisaram as bases sociais para a combinação virtuosa entre cooperação e competição nos mercados produtivos dos países desenvolvidos e, menos ainda, dos países em desenvolvimento.

A expansão dos mercados produtivos foi explicada como resultado da proximidade geográfica das unidades econômicas e da presença de redes sociais coesas entre os atores econômicos.<sup>3</sup> Entretanto, a existência de aglomerações espaciais de unidades econômicas e a presença de laços sociais nem sempre criam uma

atmosfera produtiva que resulte em crescimento. Evidências encontradas nos arranjos produtivos em diversos países indicam que os processos de cooperação e colaboração que ocorrem em um mercado são variados e nem todos geram competitividade. Algumas dessas evidências são mencionadas nos seguintes estudos: Wanderley (2001), que discute a presença de ações cooperativas para a defesa de interesses comuns frente ao Estado e ausência de cooperação no processo produtivo no mercado de móveis na Bolívia; Crocco, Lemos e Santos (2002), que mostram a existência de cooperação para abrir negócios, mas ausência de cooperação na produção no arranjo produtivo calçadista de Nova Serrana; Turchi e Noroña (2002), que analisam a dificuldade de cooperação vertical entre empresas no complexo coureiro-calçadista no Brasil e interpretam essa dificuldade como consequência da tradição corporativa e federativa; Bagnasco e Sabel (1995), que apontam limitações no sistema de aprendizado dos distritos industriais italianos para processos de inovação; e Geertz (1992), que argumenta que as redes sociais densas e coesas facilitam a criação de empresas e ao mesmo tempo limitam a acumulação e o crescimento. Com base nessas evidências, podemos afirmar que diversos tipos de relações sociais coexistem sem que necessariamente ofereçam recursos simbólicos e materiais capazes de gerar coordenação dinâmica na esfera econômica.

Muitas perguntas sobre as condições que facilitam ou obstaculizam as transações econômicas e as ações coletivas para a geração de bens públicos ainda não foram respondidas. Também seguem sem resposta as questões sobre os tipos de redes sociais (mercantis e não mercantis) que permitem o surgimento de um padrão de transações econômicas que combine dinamicamente competição e colaboração. Várias explicações foram sugeridas para a formação de ações coletivas entendidas como a associação de atores econômicos que procuram garantir benefícios coletivos através de um esforço comum. Essas análises também oferecem explicações sobre as condições para a formação de colaboração econômica em termos de instituições e de relações sociais que facilitam as transações e resolvem disputas na esfera econômica. Entre as mais importantes estão:

- 1) A perspectiva da escolha racional que descreve indivíduos não socializados que decidem cooperar só quando existe expectativa de continuação das transações econômicas.<sup>4</sup>
- 2) A perspectiva cultural que explica o comportamento cooperativo como não reflexivo e definido pela tradição.<sup>5</sup>
- 3) A perspectiva da Sociologia Econômica que define a relação entre cooperação e competição como resultado de interdependências entre unidades econômicas e princípios sociais.<sup>6</sup>
- 4) A perspectiva formal que interpreta os comportamentos cooperativos como respostas aos incentivos de instituições formais.<sup>7</sup>
- 5) A perspectiva das redes cívicas.<sup>8</sup>

O estudo de Putnam, *Making Democracy work*, de 1993, que definiu a perspectiva das redes cívicas, é uma das principais referências para a discussão atual sobre as condições sociais que permitem a combinação de cooperação e competição. Segundo esse autor, toda sociedade está caracterizada por redes de comunicação interpessoal e de intercâmbio, tanto formais como informais. Algumas dessas redes são horizontais, concentrando atores de *status* e poder equivalentes; e outras, são verticais e vinculam atores em relações assimétricas de hierarquia e dependência. As redes denominadas de compromisso cívico que incluem associações de vizinhos, cooperativas, clubes, partidos políticos e outros tipos de sociedades apresentam uma intensa interação horizontal e constituem a forma “essencial” do capital social, entendido, nos termos de Putnam, como um tipo de relacionamento social que inclui confiança, normas de reciprocidade, atitudes e valores que ajudam as pessoas a transcender relações conflituosas e competitivas para formar laços de cooperação e ajuda mútua. Portanto, na definição de Putnam, capital social se refere às redes sociais que geram cooperação e colaboração.

A principal crítica ao trabalho de Putnam, que quero enfatizar devido à importância teórica e metodológica para os estudos futuros, refere-se às limitações de definir capital social como as dinâmicas

que geram resultados positivos em termos de cooperação. Como mencionado anteriormente, as redes de relações sociais podem gerar resultados positivos e negativos para a dinâmica econômica, os quais podem incluir diferentes tipos de colaboração e cooperação que não necessariamente facilitem a capacidade competitiva dos mercados produtivos.

Para compreender como as redes sociais definem padrões de relações econômicas, o conceito de capital social deve incluir todas as redes sociais independentemente da natureza dos resultados cooperativos. Partindo-se do suposto de que as redes sociais e seus recursos podem gerar diferentes resultados para as transações econômicas, positivos e negativos, fortalecemos a análise dos mecanismos concretos através dos quais o capital social pode facilitar ou dificultar o surgimento de dinâmicas competitivas, tanto virtuosas como viciosas, nos mercados ou arranjos produtivos (capital organizacional).

Nesse sentido, o enfoque da Sociologia Econômica oferece vantagens para a análise das condições que limitam ou possibilitam a conversão de certos tipos de capital social em capital organizacional, a partir da hipótese de que as redes de relações sociais podem gerar diferentes dinâmicas competitivas. A introdução da metodologia da *network analysis* em combinação com outras metodologias, como a análise etnográfica, oferece um caminho interessante para estudar as transações econômicas como padrões concretos de relacionamento que podem ser mapeados em termos de contatos existentes (conectividade e distância), recursos que circulam (simbólicos e materiais) e posição relativa dos atores nas distintas redes que formam um mercado ou arranjo produtivo.

### **Coordenação informal e coordenação formal**

Como as atividades econômicas são coordenadas? A vida econômica está constituída por indivíduos que trabalham de maneira interdependente para produzir bens e serviços, e esta interdependência requer arranjos e princípios que governem a coordenação das

atividades. Uma das questões que cruza quase todas as análises sociológicas da Economia se refere à relação entre o nível de formalização dos mecanismos de coordenação das transações econômicas e a consolidação dos mercados.<sup>9</sup> As dicotomias entre formal/público/universal e informal/privado/particular podem ser rastreadas em quase todas as discussões e trabalhos, levando-se em conta as diferenças entre as mesmas.

A definição mais corrente de informalidade, e que discutirei a seguir, relaciona os mecanismos informais de coordenação a acordos implícitos ou conhecimento tácito e regras não escritas em oposição à coordenação formal com base em regras explícitas de coordenação. A questão analisada nesses trabalhos é: até que ponto os mecanismos informais de coordenação impõem limites à expansão dos mercados para além das fronteiras geográficas e temporais de uma comunidade específica de atores econômicos?

Os princípios informais de coordenação são também denominados “confiança”, em oposição a contratos escritos e mecanismos formalizados. Confiança estaria associada a normas sociais de obrigação e de cooperação presentes nas relações interpessoais que aumentam a probabilidade de que os atores não se comportem oportunisticamente. Segundo esta definição, confiança é um tipo de acordo tácito que está presente em um contexto social específico e que se transforma na base da coordenação das transações econômicas. Nesse sentido, o conceito de confiança estaria restrito a relações pessoais. Uma importante controvérsia foi gerada entre os pesquisadores que restringem o conceito de confiança a relações pessoais e os que afirmam que confiança pode se sustentar com estruturas sociais formais que definam regras e incentivos pessoais.<sup>10</sup>

Um dos trabalhos que aborda a questão das potencialidades da coordenação informal e formal é *Design, deliberation, and Democracy*. Sabel (1995) oscila entre uma atmosfera industrial, que está relacionada a processos de socialização, cria uma comunidade entre gerações e protege as transações econômicas de ações oportunistas, e entre estruturas formais e políticas que garantem a estabilidade das transações econômicas. O autor argumenta que os



acordos informais com base em relações pessoais e conhecimento tácito estão intimamente relacionados com as identidades dos indivíduos e grupos específicos, o que impõe limites à extensão da validade desses acordos além dessas transações pessoais. A pergunta, então, é como transformar as soluções pessoais em soluções que permaneçam válidas além das fronteiras locais.

Um dos argumentos mais interessantes sobre a importância da formalização dos mecanismos de coordenação econômica sugere que a expansão dos negócios e governos sobre vastos territórios depende da criação de informação menos pessoal e mais explícita e estandardizada. Um dos estudos mais interessantes nessa linha é o de William Cronon (1991), que explica o desenvolvimento do negócio de grãos na cidade de Chicago como a passagem de um conjunto de granjas sem coordenação entre si, cada uma com conhecimentos e tecnologias próprias de produção e comercialização para um espaço regional integrado por categorias, medidas e instrumentos.

O estudo indica que o sistema tradicional de comércio de grãos de Chicago caracterizava-se pela ausência de categorias e medidas uniformes, com o encarecimento dos custos de informação e de armazenamento. Com o surgimento de outras regiões produtoras de grãos, Chicago foi perdendo mercado, devido ao preço e qualidade dos seus produtos. A solução surgiu com a iniciativa de empresários e burocratas que decidiram criar uma rede de regulação e coordenação econômica. Através da formação de um conhecimento público foi possível a extensão de uma rede de comunicação e de coordenação entre unidades econômicas sobre vastos territórios.

Nessa mesma linha, Porter (1994) argumenta que o funcionamento global da economia faz com que o conhecimento local que deriva de interações diretas seja inadequado e solicite conhecimentos e informações públicas separadas dos conhecimentos e das habilidades locais. Governos e negócios estão pressionados por problemas similares aos da ciência, tais como conhecimento que possa ser transportado facilmente de laboratório a laboratório, e que reclame validade universal. É interessante a sugestão de que o processo de expansão dos negócios guarda semelhanças com a expansão da ciência

e que a análise da consolidação da ciência como resultado de processos de colaboração entre competidores (científicos na mesma área) e não como descobrimento de leis naturais, possa servir para o estudo dos mercados.

Seguindo esse argumento, a ciência reclama validade universal porque está baseada em uma rede de pesquisadores que, através de contatos pessoais, adquiriram técnicas e construíram e calibraram instrumentos para produzir interpretações compatíveis. A réplica experimental extensiva é resultado de instrumentos, equipamentos e unidades estandardizadas, muitas vezes impostos pelos governos em colaboração com os cientistas. Se o contato direto é a principal agência de difusão do trabalho experimental, então a ciência se baseia em uma rede de relações que não depende de viagens pessoais e, sim, de intervenções humanas com equipamentos sofisticados, purificados por agentes e substâncias manufaturadas.

Uma das polêmicas atuais sobre a relação entre conhecimento/ coordenação universais e particulares é especialmente importante para os países em desenvolvimento que estão povoados por conhecimentos locais e mecanismos de coordenação informais. Por um lado está a sugestão de que o conhecimento público é a base para as demandas democráticas de controle público e igualdade civil e política. Segundo esta posição, o conhecimento privado está relacionado com interesses pessoais que podem ser mais injustos do que o conhecimento público, que é mais estandardizado e menos aberto à manipulação por parte de atores poderosos.

Por outro lado, está a sugestão de que o argumento anterior informa os discursos ideológicos e políticos dos “dominadores” para impor uma lógica de organização econômica em nome da universalidade. Como Scott (1998), argumenta em seu livro *Seeing like a State*, o conhecimento e coordenação locais podem ser mais apropriados que o conhecimento público em muitas circunstâncias, e a imposição desse conhecimento universal não está baseada em leis naturais intrínsecas mas em uma rede consolidada de humanos, não humanos e categorias. Portanto, todo conhecimento público foi

conhecimento local e todo conhecimento local pode ser conhecimento público. O reconhecimento das vantagens dos conhecimentos e mecanismos de coordenação locais ou informais não elimina o problema de como estabilizar e expandir as transações econômicas além das fronteiras locais.

## **Considerações finais**

A Nova Sociologia Econômica parte da constatação de que as atividades econômicas se estruturam a partir de relações pessoais entre os agentes econômicos. As atividades de intercâmbio se sustentam sobre regras que definem as fronteiras dos comportamentos aceitáveis e as penalidades para aqueles que as infringem. Da mesma maneira, o intercâmbio de objetos e serviços tem como condição necessária uma métrica com a qual os objetos são medidos para uma troca justa de valores equivalentes. Tanto as fronteiras como as métricas são abstrações construídas, acordadas e mantidas pelos próprios agentes de intercâmbio em interações concretas. A Sociologia Econômica analisa as interações sociais que definem as fronteiras e as métricas das atividades econômicas. A principal pergunta que guia o estudo sociológico da Economia é: como as interações sociais possibilitam e definem os processos econômicos de produção, distribuição e consumo de bens e serviços?

Os trabalhos analisados no presente texto indicam as fronteiras da Nova Sociologia Econômica com matriz norte-americana. Com base nos pressupostos definidos em oposição ao individualismo metodológico da teoria neoclássica, é possível discernir os trabalhos afins à Nova Sociologia Econômica dos que não o são. Entretanto essa base comum é suficientemente ampla para permitir um espectro de enfoques que, ao invés de enfraquecer a nova disciplina, enriquece as possibilidades analíticas oxigenando o debate acadêmico. A chave para ultrapassar os limites impostos pela discussão com a teoria neoclássica está nessa variedade de perspectivas que mostra que a Nova Sociologia Econômica é um campo jovem e fértil de instrumentos analíticos.

**Notas:**

- 1 Alguns estudos importantes não mencionados no texto são os de Leifer, Eric e Harrison White (1988) e Uzzi (1999).
- 2 Para uma análise sobre os diferentes trabalhos ver Di Maggio (1994, 1997).
- 3 Um dos primeiros trabalhos que elaboraram a idéia de que a concentração de empresas em uma mesma região geográfica oferece vantagens foi o de Alfred Marshall sobre os distritos industriais da Inglaterra. Entre os estudos mais recentes estão Saxenian (1994), Senseberger e Pyke (1991), Humphrey (1995), Spath (1993) e Tandler (1997).
- 4 Um exemplo desse enfoque pode ser encontrado em Franks (1994).
- 5 Scott (1976).
- 6 Para uma coletânea interessante sobre essa perspectiva, ver Granovetter e Swedberg (1992).
- 7 Sabel (1994).
- 8 Putnam (1993).
- 9 Para uma discussão recente sobre os limites da formalidade e informalidade, ver Stinchcombe (2001).
- 10 Alguns dos trabalhos mais interessantes que formam a ampla literatura sobre confiança estão Gambetta (1988), Mitztal (1998), Sztompka (1999), Cook (2001) e Tonkiss e Passey (2000).

**Abstract:** The essay analyzes the first phase of the New Economic Sociology through the revision of four approaches that framed the studies of market transactions. The argument is that these studies have departed from the Neoclassical Theory and founded their new identity in opposition to the Methodological Individualism. Now the challenge is to advance the sociological analysis of the economic relationships beyond the statement that the economic sphere is socially constructed, that social institutions and social structure are important to economic actions and that rationality is just one type of behavior among others. Finally, it discusses some questions that are part of the agenda of the New Economic Sociology and the main concepts of the Network Analysis.

**Key-words:** Economic Sociology, network of economic relations, sociological studies of the market, cooperation and competition, social capital, organizational capital.

**Résumé:** Le texte analyse la première phase de la nouvelle sociologie économique à travers la révision des quatre visions qui marquèrent les études récentes du marché. Le texte argumente que la première phase de la nouvelle sociologie économique fut caractérisée par la rupture du pacte parsonnien d'entente pacifique avec la théorie néo-classique et que son identité a été définie par le fait d'être en opposition aux présupposés de l'individualisme méthodologique. Le défi actuel de la nouvelle sociologie économique est d'avancer dans l'analyse des relations économiques au delà des affirmations qui disent que la sphère économique est socialement construite, que les structures sociales et les institutions sont importantes pour l'action économique, et que la rationalité est une façon de comportement parmi d'autres. Finalement le texte porte sur quelques questions qui font partie des thèmes d'actualité de la nouvelle sociologie économique et des principaux concepts de l'analyse des réseaux (*network analysis*).

**Mots-clés:** Sociologie Économique, réseaux de relations économiques, études sociologiques du marché, coopération et concurrence, capital social et capital organisationnel.

## Referências Bibliográficas

- ABOFALIA, Michel. *Making markets*. Cambridge: Harvard University Press, 1996.
- BACKER, Wayne. The social structure of a National Securities Market. *American Journal of Sociology*, n. 89, 1984.
- BAGNASCO, Arnaldo; SABEL, Charles. *Small and medium size enterprises*. London: Printer, 1995.
- BURT, Ronald. *Structural holes: the social structure of competition*. Cambridge: Harvard University Press, 1992.
- COASE, E. R. The nature of the firm. In: STIGLER, G. I.; BOULDING, K. E. (Orgs.), *Reading in price theory*. Irwin: Homewood III, 1952.
- COOK, Karen S. *Trust in society*. New York, 2001. (The Russell Sage Foundation Series on Trust, v. 1).
- CROCCO, Marco; LEMOS, Mauro; SANTOS, Fabiana. *As MPME em "espaços industriais" periféricos: os casos de Nova Serrana e a rede de fornecedores Fiat*. Documento apresentado no Seminário Internacional Políticas para o sistemas produtivos locais de MPME. Rio de Janeiro: UFRJ-IE, RedeSist, 2001.

- CRONON, William. *Nature's Metropolis: Chicago and the Great West*. New York: Norton, 1991.
- DI MAGGIO, Paul. Culture and Economy. In: SMELSER; SWEDBERG, Richard (Orgs.). *The handbook of Economic Sociology*. New York: Russell Sage, 1994.
- \_\_\_\_\_. Culture and cognition. *Annual Review of Sociology*, n. 23, 1997.
- DOBBIN, Frank. *Forging industrial policy*. Cambridge: Cambridge University Press, 1994.
- EVENS, Peter. *Embedded autonomy, states and industrial transformation*. New Jersey: Princeton University Press, 1995.
- FLIGSTEIN, Neil. Markets as politics: political-cultural approach to market institutions. *American Sociological Review*, v. 61, 1996.
- FRANKS, Jeffrey. *Collective action in the Informal Sector of developing countries*. 1994. Tese (Doutorado) – Departamento de Economia, Harvard University.
- GAMBETTA, Diego. *Trust: making and breaking cooperative relations*. New York: Basil Blackwell, 1988.
- GEERTZ, Clifford. The Bazaar Economy. In: GRANOVETTER, Mark; SWEDBERG, Richard (Orgs.). *The Sociology of economic life*. Boulder: Westview Press, 1972.
- GRANOVETTER, Mark. *Getting a job*. Chicago: University of Chicago Press, [1975] 1995.
- GRANOVETTER, Mark; SWEDBERG, Richard. *The Sociology of economic life*. Oxford: Westview Press, 1992.
- HUMPHREY, John. Industrial organization and manufacturing competitiveness in developing countries. *World Development*, special issue, v. 23, n. 1, 1995.
- KNORR-CETINA, Karen. Palestra apresentada no Departamento de Sociologia na Universidade de Columbia. 1998.
- LEIFER, Eric M.; WHITE, Harrison. A structural approach to markets. In: MIZRUCHI, Mark; SCHWARTZ, Michael (Orgs.). *Intercorporate relations*. New York: Cambridge University Press, 1988.
- MARSHALL, Alfred. *Principles of Economics*. London: MacMillan, 1986.
- MITZTAL, Barbara. *Trust in modern societies*. Oxford: Polity Press, 1998.
- POLANYI, Karl. *The great transformation*. New York: Octagon Book, 1975.

- POLDONY, Joel. A status-based model of market competition. *American Journal of Sociology*, n. 98, 1992.
- PORAC, Joseph; TOMAS, Howard. Taxonomic mental models in competitor definition. *Academy of Management Review*, v. 15, n. 2, 1990.
- \_\_\_\_\_. Cognitive categorization and subjective rivalry among retailers in a small city. *Journal of Applied Psychology*, v. 79, n. 1, 1994.
- PORTER, Theodore. Information, power and the view from nowhere. In: INFORMATION acumen: the understanding and use of knowledge in modern business. London: Routledge, 1994.
- PUTNAM, Robert. *Making democracy work*. New Jersey: Princeton University Press, 1993.
- SABEL, Charles. *Design, deliberation, and democracy: on the New Pragmatism of firms and public institutions*. Documento apresentado na Conferência “Liberal Institutions, Economic Constitutional Rights, and the Role of Organizations”, European University Institute, Florence, 1995.
- \_\_\_\_\_. Learning by monitoring. In: SMELSER; SWEDBERG, Richard (Orgs.). *The handbook of Economic Sociology*. New York: Russell Sage, 1994.
- SAXENIAN, Anna Lee. *Regional advantage: culture and competition in Silicon Valley and Route 128*. Cambridge: Harvard University Press, 1994.
- SCOTT, James. *Seeing like a State*. New Haven: Yale University Press, 1998.
- \_\_\_\_\_. *The Moral Economy of the peasant: rebellion and subsistence in Southeast Asia*. New Haven: Yale University Press, 1996.
- SENSEBERGER, Werner; PYKE, Frank. Small firm, industrial districts and local economic regeneration: research and policy issues. *Labour and Society*, v. 16, n. 1, 1991.
- SIMMEL, Georg. *Philosophie of money*. London: Routledge and Kegan Paul, 1978.
- SPATH, Brigitte. *Small firms and development in Latin America*. Geneva: International Institute for Labour Studies, 1993.
- STARK, David; BRUSZT, Laszlo. *Postsocialist pathways: transforming politics and property in East Central Europe*. Cambridge: Cambridge University Press, 1998.
- STINCHCOMBE, Arthur. *When formality works?* Chicago: The University of Chicago Press, 2001.

- SZTOMPKA, Piotr. *Trust: a sociological theory*. Cambridge: Cambridge University Press, 1999.
- TENDLER, Judith. *Good government in the Tropics*. Baltimore: John Hopkins University Press, 1997.
- TONKISS, Fran; PASSEY, Andrew. *Trust and civil society*. New York: St. Martin Press, 2000.
- TURCHI, Lenita Maria; NOROÑA, Eduardo Garutti. *Cooperação e conflito: estudo de caso do complexo coureiro-calçadista no Brasil*. Rio de Janeiro: IPEA, 2002. (Texto de discussão, n. 861).
- UZZI, Brian. Social Relations and Networks in the Making of Financial Capital. *American Sociology Review*, v. 64, n. 4, 1999.
- WANDERLEY, Fernanda. *Capital social e capital organizacional nos mercados produtivos de móveis na cidade de La Paz*. Documento apresentado no Seminário “Making markets work better for the poor people”, organizado pela Universidade Católica Boliviana e Banco Mundial. 2001.
- \_\_\_\_\_. Pequenos negócios, industrialização local e redes de relações econômicas: uma revisão bibliográfica em Sociologia Econômica. *Revista Brasileira de Informação Bibliográfica em Ciências Sociais*, Rio de Janeiro, n. 48, 1999.
- WEBER, Max. *Economy and society*. Berkeley: University of California Press, 1978.
- WHITE, Harrison C. Where do markets come from?. *American Journal of Sociology*, n. 87, 1981.
- \_\_\_\_\_. Varieties of markets. In: WELLMAN, Barry; BERKOWIT, S. D. (Eds.). *Social structures: a network approach*. Cambridge: Cambridge University Press, 1988.
- \_\_\_\_\_. *Markets from networks: socioeconomic models of productions*. Princeton: Princeton University Press, 2002.
- WILLIAMSON, Oliver. Transaction cost economics and organization theory. In: SMELSER, Neil; SWEDBERG, Richard (Orgs.). *The handbook of Economic Sociology*. Russel Sage Foundation. 1994.
- ZELIZER, Viviane. *The social meaning of money*. New York: Basic Books, 1994.