

**XXIX ENCONTRO ANUAL DA ANPOCS**  
**25 A 29 DE Outubro de 2005**

**MERCADO: ORDENAÇÃO FORMAL E INFORMAL DA INTERAÇÃO SOCIAL**  
**GT SOCIOLOGIA ECONÔMICA**

**Nilce da Penha Migueles Panzutti**  
**Marie Anne Najm Chalita**  
**Thomaz Fronzaglia**

**2005**

## MERCADO: ORDENAÇÃO FORMAL E INFORMAL DA INTERAÇÃO SOCIAL

Nilce da Penha Migueles Panzutti<sup>1</sup>

Marie Anne Najm Chalita<sup>2</sup>

Thomaz Fronzaglia<sup>3</sup>

### 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 a produção, comercialização e consumo. O objetivo deste trabalho é, em primeiro lugar, analisar a reprodução e 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 das perspectivas da **Nova Economia Institucional** (Williamson e North) e das estruturas sociais da **Sociologia Econômica** (Bourdieu e Granovetter), levando em consideração os alinhamentos culturais que existem entre os agentes econômicos. As transformações na estrutura e interação social da citricultura paulista e do setor canavieiro revelam elementos organizacionais fundamentais, enquanto estratégias de recriação da estrutura social que, através dos processos de seleção social, encontram um caminho para responder aos desafios colocados pelos padrões de concorrência e competitividade atuais.

**Palavras-chave:** Mercado, Instituições; Nova Economia Institucional; Sociologia Econômica

### 1. INTRODUÇÃO

Novos estudos da organização social da vida econômica tem sido expressado na Sociologia, como uma forma de renovação criativa de seu campo e produção de novos marcos teóricos e analíticos. Opera-se desta forma um rompimento com o dogmatismo teórico, que partia idéia da propensão do individuo à troca. Interessados quase exclusivamente na lógica da escolha - supostamente racionais - que os indivíduos são induzidos a fazer, num universo social atomizado, para acessar os recursos escassos, os economistas desenvolveram uma concepção substancialista de troca. Considerando que as atividades de produção, de circulação e de consumo são 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. Para o autor, o mercado, enquanto sistema particular de troca, não se torna a matriz de comportamentos

---

<sup>1</sup> Socióloga, Doutora em Ciências Sociais, Pesquisadora Científica do Instituto de Economia Agrícola

<sup>2</sup> Doutora em Sociologia, Pesquisadora Científica do Instituto de Economia Agrícola

<sup>3</sup> Engº Agrônomo, Mestre em Administração Pesquisador Científico do Instituto de Economia Agrícola

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. 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, "em seu sentido puro é apenas uma das formas de arranjo institucional" (Belik, 2001)

O mercado, há algum tempo que 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 (Zukin & Dimaggio, 1990).

Uma das principais referências das pesquisas sobre o mercado na atualidade é a obra de Karl Polanyi, como indica o livro organizado por Zukin & DiMaggio (1990). Polanyi 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 e 1989) ou 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 se não 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 ao esgotamento do modelo neoclássico enquanto resposta teórica e prática às transformações da vida econômica e social nas últimas décadas, como as transformações internas nas disciplinas e na própria constituição do Estado, do mercado e das sociedades nacionais provocadas pela globalização da economia.

A NEI (Nova Economia Institucional) 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-chaves da vida econômica. Inclua-se aí a *teoria dos custos de transação* (Lopes Junior, 1995).

O objetivo deste trabalho é, em primeiro lugar, analisar a reprodução e funcionamento das formas de estruturação do mercado. Em segundo, buscar, através da legitimação das fronteiras teóricas entre sociologia e economia, encontrar seus pontos de intersecção. Assim, o trabalho se desenvolve das perspectivas da nova economia institucional (Williamson e North) e das estruturas sociais da sociologia econômica (Bourdieu e Granovetter), levando em consideração os alinhamentos culturais que existem entre os agentes econômicos. As transformações na estrutura e interação social da citricultura e do setor canavieiro paulistas revelam elementos organizacionais fundamentais, enquanto estratégias de recriação da estrutura social que, através dos processos de seleção social, encontram um caminho para responder aos desafios colocados pelos padrões de concorrência e competitividade atuais.

## **2. INSTITUIÇÕES**

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 os quais têm progredido no sentido de descobrir e explicar traços microanalíticos incrementando-os e proliferando.

Para explicar a interação social e sua mudança, a NEI busca mostrar que as instituições implicam na 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 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, à 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 trabalhar-se 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* vem 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 reconhecem uma autoridade externa a seus interesses e preferências. No entanto, instituir um povo pode ter dois sentidos: 1. arte do legislador que estabelece leis mas também a 2. 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 a conduta interior, as maneiras, a 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 tem 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 estas, 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).

Neste ponto colocam-se questões da coesão interna das instituições ou da coerência entre elas. Paralelamente ao processo de institucionalização tem-se as resistências de não institucionalização. Existem “hierarquias paralelas” que obstam persiste e deliberadamente as diretiva de comando, por exemplo, construindo uma oposição ao esquema oficial decretado.

O confronto de uma sociedade oficial (a empresa e sua hierarquia) com a contra sociedade ( grupo operário, o sindicato, o partido) com suas normas, valores e sistema próprio de estratificação pode ser interpretado com o um choque de universos tão institucionalizados um quanto 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 as externalidades que gera (prestígio) isto é, além dos benefícios materiais existem os simbólicos (responsabilidades, direitos, privilégios inerentes)

Quando, para um conjunto de relações sociais um certo número de elementos se cristaliza para formar status coerentes 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 culpabilidade.

A socialização fornece ao individuo 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.

Em Durkheim os sistemas normativos não são programas que a primeira aprendizagem (a socialização), que se inculcam nos indivíduos de maneira definitiva. São regras do jogo ligadas as competências do ator, a quem permitem certos desempenhos, uns lícitos, outros não. Assim as instituições são sistemas normativos em que a avaliação e a interpretação dos desempenhos são tão importantes quanto o próprio desempenho.

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, 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 estabelece entre os parceiros, relações ordenadas, que se mantém por interesses dos membros de uma comunidade submetidos à 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.

No entanto, de acordo com North (1995 p.182) *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 (séc. 18), 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 (séc. 19), na qual o indivíduo busca satisfazer suas preferências de bem estar traduzidas por atributos de riqueza, status e poder<sup>4</sup>. 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 Marschall, séc. 20), forjou a Economia Neoclássica, cuja análise marginalista microeconômica trazia ferramentas de otimização de soluções de problemas 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 (séc. 20). 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, 1998), 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 de organizacionais entre internalizar uma atividade ou compra-la no mercado. Estas fricções são

---

<sup>4</sup> Maneschi (2004) faz uma excelente discussão da evolução histórica desses pressupostos.

custos que emergem da interação social, ou seja, da transação. Nesta corrente, o sistema econômico é composto por indivíduos<sup>5</sup>, 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, 1998) e estão presentes em diferentes intensidades conforme o ambiente institucional (North 1992), implicando no desenvolvimento econômico. A NEI pode ser dividida em diferentes níveis de análise (Joskow, 1995; Williamson, 2000), como pode ser observado no Quadro 1.

**Quadro 1: Níveis de análise na Nova Economia Institucional.**

<b>NÍVEL</b>	<b>DOMÍNIO TEÓRICO</b>	<b>FINALIDADE</b>
<i>IMBRICAMENTO</i> : Instituições informais, hábitos, tradições, normas, religião.	TEORIA SOCIAL	Freqüentemente não calculativa; espontânea.
<i>AMBIENTE INSTITUCIONAL</i> : Regras formais: especificação e garantia dos direitos de propriedade (sistemas político, judiciário, burocrático)	ECONOMIA DOS DIREITOS DE PROPRIEDADE TEORIA POLITICA POSITIVA	Buscar o ambiente institucional certo
<i>GOVERNANÇA</i> Especificação de contratos: alinhando estruturas de governança às transações	ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO	Buscar as estruturas de governança certas
<i>ALOCUÇÃO E EMPREGO DE RECURSOS</i> preço e quantidade alinhamento de incentivos	ECONOMIA CLÁSSICA TEORIA DE AGÊNCIA	Buscar as condições marginais certas.

Fonte: Williamson (2000).

No nível do "*imbricamento*", onde se coloca a Teoria Social, estão situadas a normas, os hábitos, tradições, a religião e cuja dinâmica é a mais lenta<sup>6</sup>. 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-se diferentes espécies: a 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

<sup>5</sup> Nesta visão, a ação do indivíduo continua a unidade elementar da interação social, segundo Elster (1989), chamada de individualismo metodológico.

<sup>6</sup> As instituições nesse nível mudam lentamente (séculos ou milênios).



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 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.

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 e 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 análise<sup>7</sup>.

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 de transações coordenadas que economizam custos informacionais (Alchian e 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 e 1993). Destas 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) foca 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

---

<sup>7</sup> John R. Commons (1932, p.4) *apud* Williamson (2000) 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. Neste sentido a estrutura de governança reformata incentivos.

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 custos<sup>8</sup> 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 à essas (Ménard, 2004).

Em relação ao nível da alocação e emprego dos recursos, a Teoria de Agência foca 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 adversa<sup>9</sup> e risco moral<sup>10</sup> (Jensen e Meckling, 1976, 1995<sup>11</sup>; 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.

Essa análise carece da consideração do primeiro nível, *imbricamento*, e da dependência do caminho histórico (Greif, 1988). 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, implica na 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 contrato<sup>12</sup> implícito ou explícito, seja numa organização hierárquica, ou numa relação

---

<sup>8</sup> É impossível se fazer um contrato perfeitamente explícito considerando todas as possíveis contingências futuras e que se faça valer, sem custo.

<sup>9</sup> Seleção adversa é a tendência de baixar o valor da transação em função dos custos de mensuração e monitoramento dos atributos da transação.

<sup>10</sup> É a quebra contratual oportunista, que causa custos para ambas as partes numa relação de dependência bilateral.

<sup>11</sup> Passou-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.

<sup>12</sup> O 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

de mercado ou numa estrutura contratual híbrida, onde os direitos de propriedade estão objetivamente definidos e efetivados pelo ambiente micro e macro institucional, no qual há um imbricamento 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, busca entender os laços informais, e têm trazido contribuições na compreensão da forma como se estruturam as redes inter-organizacionais 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 prolíficas, principalmente no entendimento sobre o funcionamento das interações inter-organizacionais como determinante das dinâmicas setoriais.

#### **4. ORDENAÇÃO FORMAL DA INTERAÇÃO SOCIAL PELA NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL**

Na agricultura industrializada, há maior adição de valor com produtos processados e diferenciados, e crescente complexidade dos atributos tecnológicos das transações, criando a necessidade da coordenação vertical via integração hierárquica e contratual híbrida, uma vez que, as partes são cada vez mais interdependentes em suas decisões, há uma substituição de 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 utilizadas pelos produtores rurais para contrabalançar as falhas dos mercados<sup>13</sup>, em particular por meio das cooperativas agrícolas são entendidas como uma estrutura híbrida de coordenação (cadeia/rede), na qual, estabelecem-se contratos

---

determinar exatamente o que requerem em todas os pontos futuros 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.

<sup>13</sup> Segundo Milgrom e Roberts (1992), um aspecto das falhas de mercado é o exercício de poder de mercado por algumas organizações que estabelecem preços em níveis não competitivos, que distorcem a alocação de recursos.

contingenciais de longo prazo (Staatz, 1987; Cook, 1994). Há custos organizacionais na interação em ligações horizontais, analogamente à lógica das ações coletivas, caracterizados pelo tamanho do grupo, incentivos seletivos de participação, possibilidade de monitoramento, capacidade de geração de benefícios e custos de reputação dos membros (Olson, 1967).

Ações coletivas entre agroindústrias com foco em busca por rendas não produtivas advindas da alocação de direitos de propriedade, seja pela captura da burocracia estatal, seja influenciando com *lobby* no processo legislativo, são comuns como estratégia de criar valor por meio da definição de direitos de propriedade que favoreça um determinado grupo.

Outro tipo de estrutura de organização econômica se refere à busca da coordenação das transações setoriais, por meio de estabelecimento de câmaras articuladas com o apoio do estado (Farina *et al*, 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.

## **5. A MUDANÇA INSTITUCIONAL NA AGROINDÚSTRIA CANAVIEIRA**

A agroindústria canavieira do nordeste viveu uma crise pela perda de competitividade no final do século XIX. Em resposta à entrada da estrutura de engenhos centrais de capital estrangeiro que se tornariam usinas, os senhores de engenho preferiram modernizar os antigos engenhos num processo subsidiado pelo Estado. Os desequilíbrios regionais, entre Nordeste e São Paulo, provocados pelo rápido crescimento do setor canavieiro paulista, em função da crise cafeeira, levaram à criação do Instituto de Açúcar e do Alcool – IAA, para implementar uma política pública de intervencionismo estatal para conter o avanço paulista (Gonçalves, 1999).

### **5.1 Regulação estatal de interesse regional: expansão via fornecedores**

Apesar de no estado de São Paulo as usinas terem sido criadas por grandes proprietários fundiários, no período de 1946 a 1956, o IAA regulava a expansão canavieira sulista limitando o aumento da produção por cotas de participação das usinas. Outra política pública criada em função dos interesses dos produtores (antigos engenhos) nordestinos foi a estipulação da relação entre cana própria e de fornecedores, regulamentada pelo Estatuto da Lavoura Canavieira<sup>14</sup>, em 1941, que incorporou muitos produtores fornecedores paulistas ao

---

A organização como substituto do mercado, é uma das formas encontradas para tornar o sistema econômico mais eficiente, quando o mercado não é eficiente.

<sup>14</sup> Decreto-lei n. 3.855/41, que determinava um volume da cota da usina poderia ser no de até 60% de cana própria e os outros 40% de fornecedores.

sistema agroindustrial canavieiro pré-existente, com aumento de área (a área expandiu 2,3 vezes) e diminuição da taxa de aumento da produtividade.

De 1956 a 1967 a produção média duplicou-se sem aumento do número de usinas, mas com a ampliação da sua capacidade média, e a contínua expansão da área de produção, em substituição do café, pecuária e algodão. De importador de 80% de açúcar pernambucano, o estado de São Paulo passou a importar 5%, o que representou sua busca por capacidade produtiva superior às estratégias regulacionistas nordestinas. A partir de 1968, o IAA passa a ter uma orientação da resolução nº 2008/68 descaracterizando a proteção ao fornecedor, visando maior eficiência econômica, favoreceu a concentração fundiária através de financiamentos com expansão da área de produção canavieira. De 1968 a 1975, a área de produção canavieira mais que dobrou (Ramos, 2001).

## **5.2 Regulação estatal centralizada: integração vertical, contratos e concentração**

Com os incentivos do PROALCOOL, segundo Marques *et al* (1992), a produção canavieira paulista aumentou 257% entre 1975 a 1991 e a proporção de fornecedor caiu de 40% em 1970 para 25% em 1992. O processo avançado de mecanização do plantio e da colheita, a partir de 2000, acirra ainda mais esta tendência, diferenciando regiões onde essa prática está sendo incorporada com maior velocidade, tanto pelas pressões ambientais quanto econômicas.

A política de integração vertical e concentração da década de 1970 (orientada pela Comissão Executiva Nacional do Alcool – CENAL), não visava apenas ganhos de produtividade física, mas de rentabilidade<sup>15</sup>, além de também reduzir a rivalidade vertical que gerava custos de transação relevantes e dificultava a coordenação do sistema agroindustrial. Essa dificuldade advinha de especificidades dos ativos envolvidos. Do ponto de vista do produtor, além do canavial ter um retorno esperado para sete cortes consecutivos, a cana tem um período de maturação ideal, de forma que a quantidade de açúcar total recuperável pela indústria varia muito conforme a época de colheita e conforme o tempo que leva para ser processada após o corte, o que implica na diminuição do valor da cana conforme se aumenta o tempo de deslocamento entre o canavial e a usina, e o frete aumenta conforme a distância percorrida. Por esses motivos o mercado para a cana crua é extremamente restrito, pois o canavial terá sua produção destinada por uma questão físico-química, que implica na

---

<sup>15</sup> Segundo Souza e Bialoskorski Neto (2005), os mercados de insumos para a cana como fertilizantes e defensivos são extremamente concentrados por grandes indústrias como Bayer, Syngenta, Basf, Du Pont, Bunge, Cargill entre outras. Segundo Gonçalves (1999), os ganhos se davam em função do poder de barganha advindo dos volumes na compra de insumos, apoiada pela política de crédito subsidiado, que aumentava o ritmo do progresso técnico e progressivamente distanciava fornecedores da eficiência econômica.

viabilidade econômica da transação “usina-fornecedor” dentro de limites geográficos. A evolução do sistema de contratação do fornecedor passou a levar em conta o teor de sacarose a partir de 1982, de forma que o fornecedor receberia maior remuneração se sua colheita conforme o ponto de maturação. Este termo contratual levava os fornecedores a preferirem colher a cana em determinado período para obter o maior nível de sacarose, de forma a concentrar o fornecimento no tempo, conflitando com a programação de moagem da usina.

Do ponto de vista da usina para que os investimentos da usina possam gerar o retorno esperado, há dependência do recebimento da matéria-prima, dentro de um padrão de qualidade, programação de moagem e custo, de forma que a oscilação na oferta de matéria-prima tem grande impacto na rentabilidade do capital imobilizado, o qual perderia valor se tivesse que ser colocado em uso alternativo.

Essa especificidade dos ativos envolvidos implica em quando há escassez de cana para ser processada, o fornecedor passa a ter melhores condições de negociação podendo desviar a produção a uma usina alternativa próxima. Já nos casos de excesso de oferta e baixos preços no mercado de açúcar e álcool, a usina transfere o ônus para o fornecedor, o qual pode até ter dificuldades em receber seu pagamento. Uma vez que houve comprometimento, nessas situações, há oportunismo, causando custos de transação *ex post*. Portanto, é na relação de dependência bilateral entre usina e fornecedor que surgem custos de transação causados pela incerteza, especificidades de ativos e frequência da transação.

O passado histórico da intervenção federal para favorecimento de uma classe de canavieiros da região nordeste, que trouxe uma distorção da estruturação inicialmente verticalizada do setor sucroalcooleiro paulista. Esse passado histórico mostra que as normas formais da regulação determinaram o padrão de expansão canavieira com a inclusão de fornecedores, num determinado período e posteriormente incentivava o padrão verticalmente integrado, mas sempre regulamentando a interação, até que iniciasse a desregulamentação.

Em 1990, o primeiro maior grupo econômico da produção de açúcar detinha 27 % do total, o segundo 10 %, e 10 usinas foram responsáveis por 40% da produção açucareira. No caso do álcool, primeiro maior grupo econômico da produção de açúcar detinha 17 % do total, o segundo 5 %, e 19 destilarias foram responsáveis por 40% da produção alcooleira. A grande concentração sucroalcooleira não era maior que a do setor agroindustrial citrícola, pelo índice Herfindahl, respectivamente, 0,096 (açúcar), 0,014 (álcool) e 0,25 (suco de laranja), em 1990. A concentração era ainda maior na comercialização, via ações coletivas, como a Cooperativa dos Produtores de Cana, Açúcar e Álcool do Estado de São Paulo – Copersucar, que detinha, em 1980, 76 % do volume total da cana moída por 52 usinas cooperadas (Carvalho, 1993). Na

região Centro-Sul, as dez maiores usinas participaram com 20,39% da cana moída e 31,25 % do açúcar produzido, na safra de 1992/93, e passando para 17,31 % e 19,94 % respectivamente, na safra 2000/01. Em 2001, os três maiores grupos (COPERSUCAR, COSAN, CRYSTALSEV) participaram com 63,3 % da produção de cana e com 37,8 % da produção de açúcar (Amaral, Neves e Moraes, 2003).

No Estado de São Paulo, em 2004, 12.655 fornecedores foram responsáveis pela entrega de aproximadamente 25 % do total de cana produzido no setor. Dada essa fragilidade, apenas os fornecedores que adotaram estratégias coletivas (associações e cooperativas) que ofereceram vantagens econômicas<sup>16</sup>, assistência técnica e operacional, e puderam aumentar sua área e produtividade, ainda sobrevivem produzindo no sistema agroindustrial sucroalcooleiro. Do contrário, foram incorporados ao sistema agroindustrial, via contratos nos tipos: Terceirização<sup>17</sup>, Arrendamento<sup>18</sup>, Quotista<sup>19</sup>.

Entre esses fornecedores, 58% da produção está concentrada em 8 % dos produtores, os quais possuem área plantada média de 366 ha, enquanto 42 % da produção provém de 92 % dos fornecedores, os quais têm plantações de até 78 ha (ORPLANA, 2005). Portanto, há uma grande concentração do volume total fornecido às usinas por uma parcela de 20,7 % de fornecedores que respondem por um volume de 77,7 %. No entanto, Terci *et al* (2005) observa que apenas 40% dos fornecedores, contabilizados nas estatísticas da ORPLANA para a região de Piracicaba e Ribeirão Preto, operam sua propriedade como fornecedores-produtores ativos, sendo o restante enquadrados como fornecedores-arrendatários passivos, ou em outras modalidades como terceiros, parceiros e prestadores de serviço.

---

<sup>16</sup> Segundo Chabaribery e Mello (1980) *apud* Carvalho *et al* (1993) o custo incorrido pelos fornecedores na região de Ribeirão Preto foi de 40,9 % maior que o das usinas.

<sup>17</sup> Nesta modalidade, o terceiro possui um contrato de prestação de serviço com a usina, e suas funções são: plantar a cana, adubar a terra dentre outras especificadas no contrato. A terra pode ser arrendada ou própria da usina, no entanto a cana que é colhida pela usina pertence à usina, e este terceiro em relação àquela cana não é fornecedor. Cabe acrescentar que isto não significa que este terceiro também não possa ser fornecedor, cultivando cana em outras terras e entregando a cana em seu nome.

<sup>18</sup> Segundo Margarido (1987) *apud* Marques (1992) e Caron:117) *apud* Terci *et al*. (2005), o arrendamento era vantagem para a própria usina em relação à compra da propriedade, já que a demanda por terras poderia inflacionar os preços da terra e aumentar o custo fixo com a imobilização do capital, além de que ia ao encontro das aspirações dos rentistas que não querem deixar de ser donos das terras, cuja opção se tornara vantajosa economicamente ao fornecedor proprietário de terra. Peres (2003) *apud* Terci *et al*. (2005) revela os motivos que levaram ao abandono da atividade agrícola pelos pequenos proprietários de terras em favor dos arrendamentos: o crescimento da família, o uso de novas tecnologias e o avanço da idade.

<sup>19</sup> As usinas passaram a contratar nessa modalidade, uma vez que, os contratos anteriores duravam cerca de cinco a dez anos, inflexibilizando o ajuste da oferta e elevando o custo fixo médio oferecendo ao proprietário da terra

### 5.3 Desregulamentação

Na década de noventa, o Estado reformula seu papel em relação com os atores privados, em função da crise fiscal, caráter liberalizante da Constituição de 1988, a abertura comercial, e a globalização. Houve o fim de crédito rural a juros negativos e as usinas buscaram financiamento por meio das transnacionais do setor alimentício e estratégias de diferenciação e adição de valor como açúcares especiais e açúcar orgânico. O IAA foi extinto em 1990 e criou-se o CIMA - Conselho Interministerial do Açúcar e do Alcool -, órgão estatal que recebe as demandas do setor a partir de 1997. Porém, a intervenção estatal no setor ocorreu até 1999, em busca de uma desregulamentação gradual. Surgiram crises de superoferta com queda nos preços em função do despreparo para a autogestão do setor criam demanda para uma melhor coordenação por parte das associações de interesse privado (Mello e Paulillo, 2003).

Segundo Amaral, Neves e Moraes (2003), diversos países produtores de açúcar (França, EUA, China, Rússia, Índia) possuem alguma forma de intervenção estatal no mercado de açúcar, seja via financiamento à produção, barreiras à importação e subsídios à exportação, visando que os produtos de países de custos de produção mais altos consigam competir no mercado internacional. Com a pressão dos países exportadores junto à Organização Mundial do Comércio – OMC para a diminuição dos subsídios à exportação de açúcar da UE, diversos grupos franceses e suíços iniciaram a internacionalização de suas operações produtivas, adquirindo usinas no Brasil, em função do seu menor custo de produção, o que também pressionou a profissionalização do setor.

### 5.4 Reorganização privada formal: redes de contratos explícitos

As organizações formais na produção de fornecedores de cana na região sudeste são traduzidas em cooperativas e associações, as quais tiveram papel em atividades relacionadas à venda de insumos, comercialização de cana-de-açúcar, produção de açúcar e álcool (apenas no Paraná), comercialização de açúcar/álcool (Souza e Bialoskorski Neto, 2005).

Estruturas de organização e representação foram se legitimando junto ao Estado, como a ÚNICA – União das Indústrias Canaveiras, que defendia os interesses das usinas e a ORPLANA – Organização dos Plantadores de Cana do Estado de São Paulo, que defendia o interesse dos fornecedores. Estas duas entidades buscaram criar, em 1998, uma estrutura de negociação que ocupasse o papel do extinto IAA (Mello e Paulillo, 2005). Formaram o Consecana – Conselho dos Produtores de Cana-de-açúcar, Açúcar, Alcool do Estado de São

---

participar como quotista das usinas, integralizando sua terra como quota de capital, participando dos retornos



Paulo, cuja atribuição de estabelecer uma nova forma de remuneração da matéria-prima, e de apresentar regras mínimas para o relacionamento entre indústria e fornecedor (Mello e Paulillo, 2003):

*“O Consecana representa um arranjo institucional específico, ou seja, uma regra de interação setorial dos atores coletivos sucroalcooleiros paulistas, num contexto onde a integração tornou-se mais freqüente entre os representantes desse setor. Esse “concerto estratégico” tornou-se possível porque, tanto a Unica quanto a Orplana, conseguiram reputação, legitimidade e, conseqüentemente, poder de aglutinar e representar de forma mais eficiente os interesses dos industriais e fornecedores.”*

O Modelo de Contrato de Venda e Compra de Cana-de-açúcar (UDOP, 2005) trata de termos relativos ao aperfeiçoamento da reciprocidade na parceria entre fornecedores de cana e produtores de açúcar e álcool. Os termos gerais do contrato são estabelecidos em relação à entrega de cana-de-açúcar: quantidade e variação; local, período, despesas (corte, carregamento e transporte), vigência, qualidade, preço, adiantamentos, ajuste no final do ano-safra, retenção, tributos, arbitragem, sanções e irrevogabilidade.

### **5.5 Seleção social: competitividade e grupos de pressão**

Segundo Mello e Paulillo (2003), a UNICA foi uma tentativa de unificar as ações dos industriais paulistas e de solucionar o problema da representação heterogênea, que enfraquecia o poder de negociação dessa categoria, pois até 1997, a representação dos industriais paulistas estava dividida entre AIAA (Associação das Indústrias de Açúcar e Álcool) e Sopral (Sociedade dos Produtores de Álcool), com interesses conflitantes:

*“As empresas mais eficientes em termos de custos defendiam o livre mercado (este é o grupo representado pela Copersucar). Já as empresas menos eficientes e com maiores níveis de endividamento, lutavam pela manutenção da intervenção do Estado no setor. Em virtude dessa divergência de opiniões, algumas unidades de São Paulo se afastaram da Unica e, juntamente com produtores de outros estados criaram a Cepaal (Coligação das Entidades Produtoras de Açúcar e Álcool). Apesar das reivindicações da Cepaal, o Estado promoveu a liberalização total do setor em 1999, efetivando os interesses da Unica.”*

Na categoria dos fornecedores, Mello e Paulillo, (2003) relata que conforme o setor caminhava para a liberalização, mais associações regionais foram aderindo a Orplana, a qual, entretanto, continua dispendo de poucos recursos financeiros, tecnológicos, jurídicos e constitucionais, pois além de representar o elo mais fraco da rede de poder sucroalcooleira paulista, o Estado ficou incapaz ofertar recursos, e algumas associações de fornecedores tornam-se dependentes das condições impostas pela indústria.

## 6. A NOVA SOCIOLOGIA ECONÔMICA

A Sociologia Econômica, tanto quanto a NEI, está interessada na análise da economia e suas instituições. Segundo Swedberg (2004) uma rápida olhada de alguns estudos representativos mostram que estes frequentemente incluem a dimensão política nas análises. Isto nos leva aos clássicos, Marx, Weber, Schumpeter da mesma forma que aos estudos mais recentes da sociologia econômica de Fligstein, 1990, Evans, 1995 e Beckert 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 (2000, 2003) 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*, segundo o autor. Nessa perspectiva, Smelser (2000) considera dois 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 um quadro geral dos fundamentos teórico-metodológicos da Sociologia Economia, elaborou-se o quadro que segue , onde podem ser visualizados autores, conceitos e significados utilizados pela disciplina de Weber a Fligstein.

## NOVA SOCIOLOGIA ECONÔMICA

AUTORES/CONCEITO	CARACTERÍSTICAS	CRÍTICAS/COMENTÁRIOS
<b>POLANYI</b> <i>Embeddedness</i>	As ações econômicas devem estar imersas na estrutura social. Mais presentes nas sociedades pré- capitalistas do que sociedades capitalistas modernas	
<b>GRANOVETTER</b>  <i>Embeddedness/Network</i>	Comportamento econômico e as instituições são constrangidas pelas relações sociais vigentes. 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 macro analítico. 3. Inadequado e confunde como uma metáfora (Zukin e Di Maggio 1990). 4. Não enfatiza ou teoriza o papel do interesse. Risco de supervalorizar o papel das relações sociais na vida econômica. Se restringe as interações atuais. Minimiza o impacto da estrutura de <i>campo</i> sobre os atores
<b>SOCIOLOGIA DAS ORGANIZAÇÕES (ACTOR NETWORKS THEORY - ANT)</b>  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. O objetos podem ser fatos da interações sociais ou conduzir as interações sociais em alguma direção especial. Prover os analistas de uma medida para analisar as intervenções sociais.	
<b>BORDIEU</b>  Campo ( <i>Field</i> )	Atua na interface entre a economia e a política . Área distinta do espaço social da sociologia econômica contemporânea. <i>Campo</i> não é somente um conceito mediador mas uma parte integral da <b>Teoria Geral da Sociedade</b> . Juntamente com o conceito de <i>hábitus</i> e diferentes tipos de capital (social, simbólico etc.) <i>Campo</i> 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 e networks</i>	É muito difícil traçar o impacto exato de um campo e freqüentemente se desconhece o mecanismo social que traduz o poder da estrutura global e em pressões sobre o ator
<b>FLIGSTEIN</b>  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 <i>visão de mundo</i> das firmas líderes denominado <i>concepção de controle</i> . Estabelece se assim qual a melhor estratégia na obtenção do lucro e de que forma a competição pode ser controlada.	

Fonte: Elaborado pelos autores deste artigo a partir de Swedberg (2004).



### Nova Sociologia Econômica...

<p><b>SWEDBERG</b></p> <p>Instituição/ interesse</p>	<p>O conceito sociológico de <i>interesse</i> 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 <i>escolha racional como realização de interesse</i> (Sen, 1986). Os interesses conduzem as ações enquanto as relações sociais lhes dão a direção.</p> <p>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” mas que simplesmente seguir regras) estaremos 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 – si 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 as 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</p>	<p>Pontos cruciais: 1. O conceito de interesse deve estar no centro exato do que chamamos 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</p>
<p><b>SWEDBERG/ NORTH/ NEE</b></p> <p>Instituições/interesse</p>	<p>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 o interesses pode também refletir os conflitos de interesses.. De acordo com Victor Nee “<i>Uma instituição pode ser conceitualizada como um sistema dominante de elementos formais e informais – hábitos crença compartilhadas, normas e regras – pelas quais os atores orientam suas ações., quando perseguem seus interesses.</i>”</p>	
<p><b>WEBER</b></p> <p>Ação Econômica social</p>	<p>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 insight dos institucionalistas mais 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 conceitualizada, conforme Weber, como uma situação na qual dois atores econômicos orientam suas ações de uma para outro. Que o conceito de Weber de ação econômica social pode ser aplicado na intersecção 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 arbitradas por um regulador são incompatíveis com investimentos de amplo e longo prazo.</p>	
<p><b>POLANYI</b></p> <p>Reciprocidade/redistribuição e Troca</p>	<p>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.</p>	

Fonte: Elaborado pelos autores deste artigo a partir de Swedberg (2004).

## 7.ORDENAÇÃO INFORMAL DA INTERAÇÃO SOCIAL PELA SOCIOLOGIA ECONOMICA

Contratos podem ser compreendidos como sanções, isto é, como relações entre governança e instituições. Desta forma, as sanções são reflexos de uma estrutura social e, ao ordenar a prática econômica, não se impõem como arbitrárias no sentido em que dizem respeito às relações de força pré-existentes. Há, portanto, limites propriamente estruturais nas relações comerciais entre produtores e indústrias que circunscrevem, de certa maneira, a própria dinâmica de comercialização. Neste sentido, é que se acentua que a estrutura social determina o poder de mercado através dos grupos de interesses presentes no modelo de desenvolvimento setorial, isto é, a capacidade dos produtores ou agroindústrias influenciarem os preços de mercado. Neste sentido, os contratos são regras formais mas que não tem relação imediata com a cultura produzida como *éthos econômico particular às trajetórias sociais dos agentes em tempo e espaços de produção específicos*, a não ser como modelo de ordenamento macrojurídico.

Bourdieu (2000) se preocupou com a análise econômica setorial, para contrapor-se à a-historicidade da economia, através do conceito de *campo* e *habitus*, possibilitando a análise da construção de um sistema de agentes que vão conformar redes de relacionamento na produção e nas trocas econômicas e definir estratégias de seleção social e competitividade. Conforme este autor, deve-se reconstruir, de um lado, *a gênese das disposições econômicas do agente econômico*, e mais especialmente, seus gostos, suas necessidades, suas propensões ou suas aptidões (ao cálculo, à poupança ou ao trabalho propriamente dito) e, de outro lado, *a gênese do campo econômico propriamente dito*, isto é, fazer a história do processo de diferenciação e de autonomização que conduz à constituição deste jogo específico: o campo econômico como um cosmos obediente a suas próprias leis e conferindo desta forma uma validade (limitada) à autonomização radical que a teoria pura opera e que constitui a esfera econômica como um universo a parte. É na relação entre os diferentes agentes que ocupam determinadas posições que se produz o campo e as relações de força que o caracteriza.

Para se examinar um campo, deve-se dimensionar o volume e a estrutura do capital específico que os agentes possuem e que determinam a estrutura do campo, isto é, o estado das forças que se exercem sobre o conjunto dos agentes envolvidos na produção de bens semelhantes. Desta forma, a força de um agente depende de suas diferentes vantagens, fatores diferenciais de sucesso ou derrota que podem assegurar-lhe uma vantagem na concorrência, isto é, depende mais precisamente do volume e da estrutura do capital que ele possui. Os agentes que exercem efeitos potenciais variáveis na sua intensidade e na sua direção controlam uma parte do campo (do mercado), tanto maior quanto maior é a importância de seu capital. Desta maneira,

por oposição à visão interacionista que considera como forma de eficácia social apenas a “influência” diretamente exercida através da interação, a visão estrutural considera os efeitos que ocorrem fora de toda interação: a estrutura do campo, definida pela distribuição desigual de capital, isto é, armas ou *vantagens* específicas, pesam fora de qualquer intervenção ou manipulação direta sobre o conjunto dos agentes engajados neste campo, restringindo mais o espaço dos possíveis que lhes é dado quando estes agentes estão mal posicionados nesta distribuição.

O *mercado*, assim construído analiticamente como uma *economia das práticas*, é um conjunto de relações de troca entre agentes em concorrência, **interações diretas** que dependem de um **conflito indireto**, isto é, da estrutura socialmente construída das relações de força à qual os diferentes agentes engajados num campo contribuem em graus diferentes através das modificações que eles conseguem impor. Estabelecida a estrutura do mercado, deve-se examinar se as posições que os agentes ocupam correspondem às tomadas de posição que são próprias a eles nos conflitos para conservar ou transformar a regulamentação em vigor.

### **7.1. As transformações no campo econômico da citricultura**

A partir da década de 1980, com a perda das condições especiais de crédito à agricultura, o acirramento da concorrência internacional e obstáculos à exportação para os EUA, delineiam-se novos processos de produção e relações de trabalho na citricultura paulista voltada preferencialmente à exportação de suco de laranja concentrado e congelado (SLCC), fragmentando as formas habituais de intervenção do Estado (RODRIGUES, 1995) e acentuando sobremaneira a crise no padrão de acumulação baseada na modernização agrícola do período 1960-80. A introdução dos contratos de participação, em certa medida, automatizou a definição dos preços das frutas recebidos pelos produtores segundo a cotação do suco na Bolsa de Nova Iorque.

Do total de frutas destinadas à produção de suco a cada ano, entre 20 a 30% provêm dos pomares próprios das agroindústrias e 10 a 20% são disputados no início de cada ano-safra. Portanto, por volta de 50 a 70% das frutas têm teoricamente garantia de compra, dependendo das cotações do suco no mercado internacional. Como a expansão da superfície plantada com laranja no Estado de São Paulo é de aproximadamente 20% por ano, e o crescimento da demanda da fruta para a transformação industrial é da ordem de 3-4%, os pomares das agroindústrias rebaixam os preços pagos aos produtores através da pressão exercida pela redução da demanda.

Diante de tais condições de restrição crescente da demanda de frutas, são principalmente os produtores mais tecnificados, que tinham historicamente se apropriado de uma margem

suplementar (dado que o mercado vinha remunerando produtividades mais baixas e a partir do custo médio de produção) durante o período de modernização agrícola subsidiada, os que puderam superar esta nova conjuntura, voltando a obter margens de preço mais favoráveis, apesar das transformações nos processos de apropriação da terra e de organização do trabalho.

Historicamente baseada em um sistema de produção de baixa produtividade, a expansão da citricultura nos anos 1990, passa a ser gradualmente favorecida pela evolução do mercado internacional, em um contexto em que as bases estruturais de produção já se tinham consolidado e fomentado o surgimento de condutas de risco necessárias à continuidade da reprodução social e capitalização dos produtores e da garantia das margens de rentabilidade de todo o setor. A “quebra do contrato padrão” e a (des)responsabilização da indústria da contratação e pagamento dos trabalhadores assalariados em 1995 representou mais desafio aos produtores das frutas, agora sem um cálculo de referência determinado pela existência de um produtor “mediano”, o que possibilita que a agroindústria estabeleça uma composição estratégica dos fornecedores de frutas mais propensos à diminuição dos custos de produção agrícola, o qual representa 60% dos custos de produção do suco congelado (CHALITA, 2004). viabilizar as exigências atuais de redução dos custos de produção e de transação assim como de aumento da produtividade e qualidade das frutas, devido ao acirramento da competitividade no mercado internacional (por conseguinte, a redução da rentabilidade histórica no setor).

A quantidade de terra continuar a ser a base das diferenciações entre produtores (prolongamento dos efeitos advindos das formas desiguais de acesso às instituições de crédito agrícola entre as décadas de 1960-70), porém outros elementos vêm a ser somados, progressivamente, como requisitos de estabilidade do produtor (acesso aos novos padrões tecnológicos de produção e formas de gestão e comercialização que possam assegurar o ritmo da produção, da oferta das frutas de qualidade: concentração geográfica da produção de frutas, elevação dos ativos através da renovação e adensamento dos pomares, irrigação, porta-enxertos resistentes às doenças). Assim é que, atualmente, a expansão da citricultura é feita através da utilização de mecanismos de controle da expansão da superfície cultivada (controle privado da assistência técnica e da geração tecnológica); através da integração dos capitais agrários, industriais e financeiros pela adoção de contratos diferenciados; através da pesquisa sobre formas de incremento do rendimento agrícola (mudança de produtividade/árvore para produtividade/área); através da criação de dificuldades financeiras e mercadológicas à instalação de novos grupos industriais; e através da dificuldade de instalação de novas cooperativas industriais pelos produtores e expansão de novas formas sociais de organização do mercado que são os condomínios rurais para a organização e remuneração do trabalho assalariado e *pools* de



produtores para a comercialização e participação em atividades de esmagamento (*toll processing*) (NEVES, 1995).

## **7.2. A produção cultural do mercado na citricultura**

O problema estratégico para a indústria esmagadora que se coloca hoje na garantia da competitividade via coordenação vertical é o da composição dos fornecedores cativos, lidando ao mesmo tempo com escala e custo de produção agrícola e crescentemente com a qualidade das frutas e custo de transação, conforme visto acima. Do lado dos produtores rurais, pesam questões referentes à endogenização das mudanças tecnológicas, isto é, impõe-se o grau de associativismo que garante a continuidade deste processo, enfim elevação dos ativos (humanos, locacionais, etc), determinantes na concorrência para pertencimento do mercado cativo de compra das frutas.

A adesão mais favorável às alterações do referencial tecnológico, é possível de forma imediata para as agroindústrias, os grandes proprietários/produtores modernos que reuniram anteriormente as condições econômicas para tal empreendimento e que, no momento atual de crise na posição do Brasil no mercado internacional, graças às suas possibilidades de autofinanciamento, podem reinvestir no sistema produtivo e gerencial, e para os novos grandes investidores sem tradição na agricultura - tradicionalmente "urbanos" - mas atraídos pela alta rentabilidade da cultura e que implantam imediatamente modelos de gestão altamente eficientes, com apoio profissional de terceiros (escritórios de gestão e contabilidade).

Entretanto, como a citricultura do Estado de São Paulo conta como uma base social assentada majoritariamente em pequenos proprietários, a possibilidade de adoção deste referencial por esta categoria social é fundamental para todo o processo de coordenação setorial. O fato de, individualmente, estes produtores não disporem de ganhos em escala, por terem acesso precário às informações e muita dificuldade em investir na qualificação e estabilização da mão-de-obra e, portanto, não possuem poder de barganha, estas questões são ainda mais cruciais. Como foi visto acima, há uma concentração de renda mais elevada para os produtores que podem enfrentar os critérios objetivos (e subjetivos) de um sistema de produção e de uma organização mercadológica eficiente na redução dos custos globais, resultando em uma tensão entre as concepções tecnologicamente extensivas e as concepções tecnologicamente empresariais de produção, com conseqüências para a definição dos interesses e de um novo campo de forças entre diferentes grupos sociais de produtores, em relação ao período de crescimento horizontal da citricultura, de competitividade e de hegemonia assegurada pela agroindústria brasileira no mercado internacional.

É desta forma que as definições de empresário rural na citricultura não são apenas objeto de alinhamentos individuais aos pressupostos da competitividade e aos padrões de concorrência; elas são objeto de disputa e de estruturação de poder no seio do espaço social da interação entre agentes econômicos, que tem suas leis, sua lógica, suas relações de força e suas oposições próprias. Importa, pois, analisar os princípios de definição existentes e as alianças e oposições entre agentes em torno da condição empresarial.

O ideal empresarial como *éthos* econômico dos produtores atravessa um particular processo de gestação. As estratégias históricas de sua consolidação na citricultura, em um ambiente crescentemente competitivo, e que se vislumbram nas reivindicações do preço da caixa e das bases contratuais entre os produtores e indústrias vão pressupor também uma articulação comercial mais próxima entre os interesses dos produtores e da agroindústria.

A evolução das relações comerciais entre os produtores e indústrias tem relação direta com os ciclos de inserção do país no mercado internacional de suco de laranja e indica os eixos centrais de desenvolvimento do setor e este, por sua vez, ocorre nos marcos das estruturas sociais. Estas relações produzem transformações significativas no sistema de produção agrícola e nas relações de trabalho, em resumo, na organização social e nas recomposições das relações dominantes na citricultura entre fornecedores das frutas e agroindústrias esmagadoras. Nota-se que os conflitos mudam de natureza, de um forte antagonismo à constituição de um consenso relativo em torno de uma representação sobre os pressupostos da competitividade e, a partir da década de 1990, uma crescente fragilização das instâncias setoriais de representação política (PAULILLO, 2002; CHALITA, 2004).

As instâncias de representação dos produtores (ACIESP, ASSOCITRUS e ABACITRUS)<sup>20</sup> vão, progressivamente, caracterizar como objeto de ação política a remuneração da atividade agrícola dos produtores que são fortemente integrados às redes de comercialização definidas pela agroindústria, abandonando como foco de atenção as condições de base que, no caso de certos produtores, definem os limites da reprodução social *exclusivamente* no âmbito da produção agrícola. Em outras palavras, as propostas das associações mostram uma distância da realidade das diferenciações entre produtores causadas pelos diferentes níveis de integração ao mercado, pelos preços diferentes pagos por caixa e pelos diferentes custos de produção agrícola.

Assim, apesar da determinação de um preço referência por safra, o valor da caixa de laranja sempre variou muito na citricultura, situação particularmente dramática antes do estabelecimento dos contratos de participação e após o cancelamento destes com a

---

<sup>20</sup> ACIESP (Associação dos Citricultores do Estado de São Paulo); ASSOCITRUS (Associação Paulista dos Citricultores); ABRACITRUS (Associação Brasileira dos Citricultores).

desregulamentação das normas de funcionamento padronizado do setor incluindo as relações entre produtores/indústrias e trabalhadores. Alguns destes aspectos demonstram a existência de troca de favores ou de relações de natureza clientelista estabelecidas entre certos produtores e indústrias, consolidados historicamente, e que contribuíram em muito na retração da dinâmica das negociações coletivas entre produtores e agroindústrias. Desta forma, a análise da evolução das relações comerciais entre produtores e agroindústrias - levando conta que elas se situam para além dos limites formais (e legais) daqueles contratos de comercialização, evidencia que a ação política dos produtores adquire uma maior envergadura na produção do social e totalmente relacionada às referências sócio-culturais daqueles produtores na definição do campo de conflitos onde se inserem a partir do ideal empresarial.

A lógica coletiva responsável pela validação do ideal empresarial como *éthos* econômico - nem por isso homogênea no sentido dos tipos sociais que se afiliam a esta lógica -, aponta para atitudes, comportamentos, representações e uma história social e familiar particulares que impõem coletivamente para as relações no campo de conflitos que são determinantes de um processo identitário. Os elementos de definição de um grupo social em um determinado universo de relações sociais e a forma como esta definição, ao estabelecer processos de classificação que são sociais, imprimem as dinâmicas de poder estruturantes do campo econômico em estudo.

Para tratar do *modo de coesão* fundador deste *éthos*, primeiramente, exige-se um trabalho de *desconstrução* da própria definição tipológica dos grupos sociais segundo a tradicional análise da divisão técnica do trabalho (BOLTANSKI, 1982), para ver este modo de coesão significativa de processos e conflitos sociais mais amplos. Em seguida, é necessário um trabalho de *reconstrução* do grupo, isto é, indissociavelmente, tanto o trabalho simbólico de definição que acompanhou sua formação (doutrinas, reivindicações e projetos internos às organizações de representação política e políticas específicas) (*trabalho de representação*) quanto a eficácia simbólica de cada uma das definições concorrentes (*processo de unificação simbólica*).

A contribuição de Bourdieu (2000) a propósito da análise das práticas sociais, dentro dos objetivos aqui fixados, possibilita compreender a relação do agricultor ou dos agentes relacionados *com* o modelo de agricultura em questão como sendo uma relação de "cumplicidade ontológica" - ou de posseção mútua, entre um *habitus* e um *éthos de posição*, como princípios socialmente constituídos de percepção e de apreciação, e o mundo que os determina. A possibilidade de analisar a gênese e localização dos centros produtores destes princípios num determinado *campo* se dá não sob o enfoque das ideologias deterministas no sentido dado pelo marxismo clássico mas como signos distintivos ou sistemas de referências que se disputam num determinado campo de conflitos.

A questão compreende então a dificuldade teórica e metodológica em se analisar a cultura de um grupo social como simplesmente a manifestação da tradição (um sistema de modelos consolidados pelo tempo e capaz de se auto-produzir e de convergir práticas sem se submeter constantemente às necessidades e às expectativas) ou como expressão da "cultura vivida". O uso deste pleonasma "cultura vivida" (como significados constitutivos do *éthos*) serviria então para explicitar a necessidade de se retirar os significados vivenciados do mundo misterioso e inatingível da subjetividade e também para liberar a cultura de um estado de cristalização para entendê-la como um conjunto de recursos que agem na prática, como referência de significados apropriados, produzidos e renovados, conscientemente ou não, pelos agentes sociais.

A questão da "lógica prática" (conjunto de referências culturais *para e na ação*) insere sua interpretação do papel das instituições que não apenas atravessam os *campos* mas são produtoras e perpetuadoras de estruturas sedimentadas no *habitus* - portanto o *habitus* não é apenas uma dimensão individual ou de uma posição de um grupo num *campo* mas é uma dimensão que perpassa várias instituições cristalizadoras de normas formais jurídico-legais. O *éthos* pode se desdobrar diante de uma alteração das práticas de forma contínua e sistemática, permitindo a confrontação entre as antigas e novas soluções. Ele pode se apoiar em uma renovação de sentidos e na reorientação das condutas (produção de novos sentidos incorporados historicamente ao *habitus*) na medida em que, precisamente, isto se revela como mais prático. Para Gaiger (1991), o *éthos* compõe-se de uma chave de interpretação (referências primordiais e um modo de registro: combinar representações oferecidas ao pensamento para dar um sentido ao objeto diante de si) e uma relação à ação (mobilizador de recursos e organizador de práticas, com os níveis projeto, implicação pessoal e lógica de ação). Trata-se da produção simbólica em todas suas dimensões.

Já a *identidade* é o conjunto de qualificações sócio-culturais que os membros de uma categoria social se atribuem e que definem para esta categoria um valor, um papel social e uma capacidade de intervenção, inseparável do sistema de ação que "publiciza" semelhanças e diferenças. Assim como o *habitus* e o *ethos*, a identidade é essencialmente relacional. Ela é, entretanto, comunicada através da ação política, ela se elabora através das interações que criam para cada grupo possibilidades de comparação com diversos grupos. Sua formação obedece a uma lógica de relação entre as imagens assim produzidas, supondo um esquema de percepção que forja uma auto-imagem dotada de um sentimento de competência prática e de uma legitimidade. Toca assim diferentes aspectos do *éthos de posição*.

A posição dos pequenos proprietários como *habitus e ethos de posição* explica-se pelas condições sociais objetivas e subjetivas que definem interesses e motivações específicas. A

análise destas referências culturais (*habitus* e *ethos*) que fundamentam os princípios identitários guia-se pela percepção social dos esquemas classificatórios que fundamentam toda a ordem social, portanto, trata-se de investigar os recursos sociais e culturais que baseiam tanto as diferentes apreensões da ordem social quanto as associações feitas entre estas e a estruturação de um código valorativo do empresário rural através da ação política setorial, objetivando a identidade de empresário rural para aqueles produtores.

A definição da identidade de empresário rural não depende apenas da origem e trajetória social dos produtores mas também da mediação dos interesses pelas instâncias de representação e ação política e da forma como se sucede (ou não) uma convergência entre estas definições na produção de uma definição legítima de empresário rural. Desta forma, são importantes não apenas variáveis de posição de origem e trajetória social mas também as lógicas e as lutas dos espaços de atuação nos quais os produtores se inserem, seus princípios de exclusão, de legitimação e de definição de problemáticas bem como a rede de relações a partir das quais os produtores se situam na ação política.

A reconversão de categorias de definição e de redefinição de relações e conflitos, na direção da produção dos princípios identitários de empresário rural como referências sócio-culturais, fundamentos do ser e do agir profissionalmente, são conjunto de elementos subjetivos, porém objetivados, que atuam como referência estruturadora e estruturante da razão prática, principalmente no que diz respeito à importância que assumem na gestão de suas propriedades. Estas referências são estruturadoras do campo econômico da citricultura, no sentido em que elas balizam a definição das estratégias de desenvolvimento setoriais uma vez que evidenciam as mediações entre sujeito-estrutura asseguradas por representações sociais e um modo de ação dos representantes políticos sobre estas representações. É um processo que ocorre no cruzamento do espaço e do tempo, uma vez que tem raízes na constituição de um ideário, um 'título' de empresário rural que define uma orientação determinante da interação social entre os agentes econômicos.

Os conceitos de *habitus*, *ethos de posição e identidade* agem como um núcleo organizador das sucessivas aproximações na análise da produção e apropriação destas referências culturais. Para se apresentarem como indicativos da formulação do processo de diferenciação e das lutas sociais na origem das estratégias de desenvolvimento da citricultura que ocorrem, estes conceitos permitem: 1. situar os pequenos proprietários em um campo relacional onde vários significados distintivos são atribuídos ao empresário rural como categoria de referência sócio-cultural. Estes significados não apontam como resultados de um processo linear de produção, isento de conflitos e sobreposições; 2. compreender que a direção central da ação política

procura uniformizar os significados atribuídos ao empresário rural, mas aponta para uma ênfase em um determinado padrão de desenvolvimento da citricultura, antes extensivo e agora intensivo, em uma agroindústria que investe em plantios próprios altamente integrados às exigências do mercado internacional e em um processo intenso de seleção social dos produtores baseado em determinadas estratégias produtivas e comerciais.

### **7.3. O éthos econômico e o ideal empresarial dos pequenos proprietários**

Os *pequenos proprietários* representam uma forma social de produção cujos integrantes têm sua trajetória social marcada por três momentos: o primeiro, no passado, definido por sua vivência enquanto colonos do café e meeiros de culturas temporárias, isto é, trabalhadores rurais sem-terra nos anos 1950; o segundo, por volta dos anos 1960-70, quando incorporam, junto com profissionais liberais e comerciantes que ingressam na cultura de laranja, formas da produção familiar; e o terceiro, atual, definido por sinais de sua forte integração com o mercado de produção e comercialização de suco de laranja concentrado e congelado. Sua origem responde, desta forma, a um duplo movimento, de um lado, de decomposição/recomposição de propriedades e, de outro, de expropriação dos meeiros e arrendatários/formação inicial do mercado de trabalho assalariado, potencializado pelas mudanças trazidas pela integração entre a produção das frutas e a agroindústria de transformação.

O conjunto de suas representações se definem: 1) pela separação entre a família e o processo produtivo, graças às modificações no tipo e grau de envolvimento da mão-de-obra familiar no sistema produtivo (tempo parcial); 2) pelo papel central de gestão e administração assumido pelo chefe da propriedade (inclusive com a participação de terceiros); 3) pelas trajetórias profissionais não agrícolas dos filhos (negócios ou comércio); 4) pela formação educacional dos filhos (área de administração, agronomia ou qualificação como técnico agrícola; 5) pela relativização da importância outrora central da propriedade como patrimônio familiar; 6) pela relativização do tamanho da propriedade como condição da inserção competitiva de uma propriedade no mercado (aliada à dificuldade de ampliação das escalas de produção pela aquisição de mais terras devido a seus altos preços e às escolhas profissionais dos filhos fora da atividade agrícola).

Em síntese, as relações que os produtores estabelecem entre propriedade, trabalho e família mudaram substancialmente no espaço de, no máximo, duas gerações (dissociando-se trabalho/família, gestão/família e patrimônio/família, fragmentando, em síntese, a intimidade que estes elementos mantinham entre si no sentido da relação propriedade-família). Mostram, no entanto, incrementos significativos na produtividade e qualidade como sinais de sua adesão aos

preceitos da competitividade e adaptação a um ambiente de forte concorrência no mercado de fornecimento de frutas à agroindústria. Ao mesmo tempo, a passagem da produção familiar tradicional para a empresa agrícola familiar segundo a lógica de integração das propriedades à economia de mercado e de adaptação permanente em função desta escolha que se impõe, compromete sua autonomia e aumenta seu grau de dependência a fatores externos à propriedade (tecnológica, financeira, mercado, política e ideológica). Neste sentido, esta passagem diminui sua capacidade de adaptação, concorrendo para um aumento de riscos na sua capacidade de reprodução.

Assumindo uma posição importante na gestão do sistema produtivo e das relações comerciais, podem afastar-se das árduas tarefas de rotina na propriedade, apresentando importantes alterações no estilo de vida (mudanças de moradia, acesso a bens da classe média alta urbana, entre outros) e nos valores (padrões de consumo, formação educacional, lazer). Este afastamento relativo possibilita que estes produtores desfrutem de tempo para construir relações de interconhecimento nas redes de informações estratégicas consolidadas no setor ou construir parcerias horizontais de fortalecimento de suas posições no mercado (condomínios ou *pools*), recursos cognitivos que se tornam fundamentais na citricultura.

Ao longo do processo de integração com o mercado de produção de suco de laranja concentrado e congelado, o conjunto destas características vai adquirir significações distintas na trajetória social destes produtores, compondo um *referencial tecnológico* definidor de sua posição social. Em que pese a dissociação entre propriedade/trabalho/família, as leituras que esses produtores fazem de sua própria trajetória outorgam-lhes uma posição diferenciada em relação aos outros grupos sociais de produtores modernos (médios e grandes proprietários), no campo econômico da citricultura. Em outras palavras, as representações sociais de sua trajetória social traduzem seu modo de filiação, isto é, os princípios de identidade-identificação formulados com base na eleição do referencial tecnológico particular à sua posição no campo econômico. O *ideal empresarial* se define, desta maneira, a partir de condições objetivas de produção, mas é elaborado como princípio classificatório (conflitivo) em torno deste referencial tecnológico, uma vez que ele articula entre si a valorização da tradição rural/vocação agrícola, a valorização do saber-prático (empírico) e da experiência e a valorização do trabalho e da gestão familiar.

Os pequenos proprietários, em conseqüência, apropriam-se da ética nas formas de produção e trabalho providas dos novos requisitos técnicos da manutenção da competitividade, mas não pacificamente. Ao assimilar esta ética da valorização das capacidades individuais, somam conteúdos mais radicais e absolutizados. É neste sentido que eles geram novos

conhecimentos, transmitem-nos e agem diretamente na sua reprodução no entorno social, conformando um ideário de competitividade e, para a auto-imagem de competência na concorrência de integração no mercado. Obviamente, atuam também na consolidação de representações de validação das estratégias de marginalização social. A valorização das capacidades individuais gera uma interpretação dos processos de seleção como sendo sistêmicos e o surgimento das capacidades empresariais como sendo elásticas, isto é, a aptidão mesmo sem a ausência de capital tornaria possíveis processos de ascensão social.

Eles compartilham o *habitus* de empresário rural junto com grandes produtores, porém, tem um *ethos de posição* de produtor familiar ancorado na elaboração do ideal empresarial. Sua posição no campo econômico lhe atribui uma *identidade sócio-profissional* de empresário rural segundo mediações culturais específicas que são apropriadas e publicizadas na ação política para a definição das estratégias de desenvolvimento setoriais. Em outras palavras, a identidade de empresário rural é ao mesmo tempo *habitus* (referência universal) e *ethos de posição* (referência particular) para os produtores familiares modernos. Torna-se uma referência coletiva na defesa de certas relações com a agroindústria, com o Estado e com os assalariados (como signo de competência).

Este processo classificatório reforça e legitima a ordem social ao inculcar um sistema de práticas e crenças relativas à “razão econômica” que reproduzem de forma transfigurada a “*estrutura das relações econômicas e sociais vigentes em uma determinada formação social*” (BOURDIEU, 1992) e estabelece um modo de pensamento hierárquico que naturaliza as diferenças sociais. Ele estrutura todas as relações de poder mais determinantes no campo econômico porque resulta de um afinilamento na representação política tanto no campo dos produtores quanto no campo dos trabalhadores assalariados; permite a manutenção de clientelismos e relações interpessoais nas redes de assistência técnica do Estado que, entretanto, se desativam progressivamente; estrutura uma nova forma de relação com o Estado através de lobbies (do grande empresário moderno) e estrutura as estratégias de desenvolvimento junto com as indústrias (negociação em separado e em conjunto). Neste sentido, esta identidade assume ser a expressão de contradições entre os supostos do liberalismo e o tradicionalismo, definindo uma situação híbrida entre práticas de reciprocidade e profissionalismo centradas no mérito. Neste sentido, a identidade de empresário rural, ao mesmo tempo, produz e filtra as regras de exclusão e de integração na sociedade local, regional e nacional.



## 9. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Instituições são o principal elemento de convergência das duas correntes teóricas aqui apresentadas. Instituições são contempladas nas duas correntes teóricas apresentadas como elementos que implicam na interação social e no funcionamento da economia. A emergência e mudança das instituições são preocupações de ambas as vertentes, porém com diferentes densidades de análise.

Outros construtos que sinalizam convergência estão em processo de sedimentação como o *imbricamento* nas redes de relações sociais. A análise das redes da NEI está focada na estrutura de governança, ou seja, na forma de ordenação das transações horizontais, tendo pouco a contribuído para o entendimento dos laços sociais não calculativos.

O ferramental da NEI mostra-se bastante voltado para aplicação, preocupado em resolver problemas das instituições para tornar a economia eficiente. Assim, busca determinar e isolar diferentes focos ou níveis de análise, entender as relações entre eles, para estabelecer relações causais em processos de mudança na interação social e nas instituições. Com base nesse entendimento procede-se o estabelecimento de recomendações de ações aos tomadores de decisão.

A explicação da NEI a respeito da ordenação vertical foi bem aderida na estrutura de governança hierárquica das usinas e destilarias que foram surgindo com a estratégia de integração vertical à montante para ter o máximo de cana própria, como estratégia organizacional agroindustrial em função de aspectos tecnológicos que criam incerteza e dependência bilateral, em cuja relação, surgem custos de transação, como proposto por Farina e Zylbersztajn (1991) e aplicado comparativamente nos casos do Brasil e França por Amaral, Neves e Moraes (2003) nos casos da cana e café por Souza e Bialoskorski Neto (2005). Portanto, de acordo com Amaral, Neves e Moraes (2003) não apenas a especificidades de ativos determinou a integração vertical, mas também os aspectos da regulação estatal de 1930 a 1990, o que caracteriza o fator de dependência de um passado histórico.

A estrutura de coordenação horizontal é caracterizada pelas redes de associações de fornecedores congregados pela ORPLANA e a rede de usinas caracterizados pelos grupos econômicos e sua associação na ÚNICA.

A ordenação econômica vertical e horizontal, no setor sucroalcooleiro, pela NEI, mostra-se presente nos aspectos formais dos contratos, organizações, redes, hierarquias. Estas estruturas de governança surgem em resposta aos impactos das instituições – leis que surgiram em função da articulação dos grupos de pressão que provocam mudança institucional. Nessa perspectiva

teórica, a análise das redes está focada na estrutura de governança, ou seja, na forma de ordenação das transações.

A eleição do referencial tecnológico particular à sua posição no campo econômico (administração eficiente de suas propriedades, apesar das diferenciações quanto ao controle e ao uso dos fatores técnicos, de instrumentos de gestão, de organização e de intervenção planejada sobre os custos de produção). O *ideal empresarial* se define a partir de condições objetivas de produção, mas é elaborado como princípio classificatório (conflitivo) em torno deste referencial tecnológico, uma vez que ele articula entre si a valorização da tradição rural/vocação agrícola, a valorização do saber-prático (empírico) e da experiência e a valorização do trabalho e da gestão familiar. O conjunto destas referências socioculturais são princípios de identidade-identificação dado que traduzem, de modo particular e específico, sua posição sócio-econômica na citricultura, pela qual eles reforçam sua ligação com a dinâmica de desenvolvimento do setor. A análise do *habitus*, como referência cultural invariante em uma determinada escala histórica, do *éthos* como referência cultural produzida pela ação social e da *identidade* como referência cultural que relaciona os processos de interação social e a prática da representação política demonstram a complexidade analítica necessária à compreensão do funcionamento do mercado determinado pela estrutura social para além das relações de troca econômicas diretas.

A agenda de pesquisa teórica-metodológica, no desafio da interdisciplinariedade, em busca da construção de pontes entre a economia e sociologia, deve buscar foco em elementos específicos de análise para que se possa discriminar, entre as disciplinas, quais são os processos, construtos e relações nos quais se aplica o esforço teórico e empírico. Pequenas contribuições incrementais e consistentes nesse sentido trarão um ferramental analítico mais completo.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AKERLOF, G. A. The market for lemons: quality uncertainty and market mechanism. *Quarterly Journal of Economics*. 89 : 488-500, 1970.
- ALCHIAN, A. A.; DEMSETZ, H. Production, Information Costs, and Economic Organization. *The American Economic Review*. 62 : 777-795, 1972.
- ALT, J. E.; SHEPSLE, K. **Perspective on Positive Political Economy** (Political Economy of Institutions and Decisions). Cambridge University Press, 1990.
- AMARAL, T. M.; NEVES, M. F.; MORAES, M. A. D. Cadeias produtivas do açúcar do Estado de São Paulo e da França: comparação dos sistemas produtivos, organização, estratégias e ambiente institucional. *Agricultura em São Paulo: Revista de Economia Agrícola*. São Paulo, SP, v. 50, n. 2, p.65-80, 2003.
- ARROW, K. J. The economics of agency. In: PRATT, J. W.; ZECKHAUSER, R. J. (Ed.) **Principal and agents: the structure of business**. Boston, Massachusetts, Harvard Business School Press, 1991. pp.37-51

- BARZEL Y. Organizational Forms and Measurement Costs. 6<sup>th</sup> Annual Meeting of the International Society for New Institutional Economics: Institutions and Economic Performance. Cambridge, September 27-29, 2002.
- BECKER, G. The economic approach to human behavior. In **Rational Choice** (Readings in social and political theory) Ed. by ELSTER, J. New York: New York University Press. pp.108-122, 1986.
- BIRNBAUM, P.; CHAZEL, F. **Teoria Sociológica**. Tradução Gisela Stock de Souza e Hélio de Souza. São Paulo: Hucitec, 1997.
- BOUNDON, R.; BOURRICAUD. **Dicionário Crítico de Sociologia**. São Paulo: Editora Ática, p.300-307, 1993.
- BOURDIEU, Pierre. *Les structures sociales de l'économie*. Paris: Éditions du Seuil, 2000.
- BOURDIEU, Pierre; WACQUANT, Löic. C J.D. *Réponses: Pour une anthropologie réflexive*. Paris: Éditions du Seuil, 1992.
- BOURDIEU, Pierre. *Le sens pratique*, Paris: Éditions Seuil, 1980.
- BOLTANSKI, Luc. *Les cadres. La formation d'un groupe social*. Les Éditions de Minuit, Paris, 1982.
- CARON, D. Heterogeneidade e diferenciação dos fornecedores de cana de São Paulo. São Paulo, 182. Tese (Doutorado) – Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo. 1986.
- CARVALHO, F. C.; MARQUES, S. A. ; MAIA, M. L. ; YOSHII, R. J. Estudo da integração vertical na agroindústria sucroalcooleria no Estado de São Paulo, 1970-92. *Agricultura em São Paulo: Revista de Economia Agrícola*. São Paulo. 40 (1): 157-182, 1993.
- CHALITA, Marie Anne. *Cultura, política e agricultura familiar: a produção do empresário rural como referencial das estratégias de desenvolvimento na citricultura*. Tese doutorado, PPGSociologia/ UFRGS, 2004
- \_\_\_\_\_ e PANZUTTI, N.P.M., Associação de Produtores de Laranja em São Paulo: competitividade e seleção social .XXXII Encontro Nacional de Estudos Rurais e Urbanos- NAP/CERU USP, MAIO 2005, fflchusp São Paulo
- COASE, R. The nature of the firm. *Economica*. N.4, pp. 386-405, November, 1937.
- \_\_\_\_\_. The problem of social cost. *The Journal of Law and Economics*. N.3, pp. 1-44. October, 1960.
- \_\_\_\_\_. The new institutional economics. *The American Economic Review*. Nashville : Vol. 88, Iss. 2; pp. 72-5, May, 1998.
- COOK, M.L. The future of U.S. Agricultural Cooperatives: A Neo-Institutional Approach *American Journal of Agricultural Economics*. 77 p.1153-59.dec. 1995.
- DEMSETZ, H. Toward a theory of property rights. *American Economic Review*. 57 May, pp.347-359. 1967.
- DUBAR, Claude. A socialização: construção das identidades sociais e profissionais. Porto; Porto Editora, 1997.
- EGGERTSSON, T. **Economic Behavior and Institutions**. Cambridge University Press, pp. 247-280, 1990. p.383
- ELSTER, J. **Nuts and Bolts for the social science**. Cambridge University Press, 1989. p.84
- FAMA, E. F. Agency problem and the theory of the firm. *Journal of Political Economy*. Vol. 88. n. 2, pp. 288-307, 1980.
- FARINA, E.Q.M.; ZYLBERSZTAJN, D. Relações tecnológicas e organizações dos mercados do sistema agroindustrial de alimentos. *Cadernos de Ciência & Tecnologia*. Brasília. V.8, n.1/3, p.9-27, 1991.
- FARINA, E. M. M. Q.; ZYLBERSZTAJN, D. (coords.) **Competitividade no Agribusiness Brasileiro**. Volume I. Introdução e Conceitos. São Paulo, PENZA/FIA/FEA/USP. Julho, 1998. 73p.

- FARINA, E. M. M. Q.; AZEVEDO, P. F.; SAES, M. S. M. **Competitividade: mercado, Estado e organizações**. São Paulo: Singular, 1997. 286p.
- GAIGER, Luiz Inácio Germany. *Culture, religion et praxis socio-politique: la pastorale de libération et le mouvement des travailleurs ruraux sans-terre au Sud du Brésil*. Louvain: Université Catholique, 1991 (tese de doutorado).
- GONÇALVES, J. S. **Mudar para manter - pseudomorfose da agricultura brasileira**. São Paulo: CSPA/SAA, 1999. 373p.
- GRANOVETTER, N. Economic action and social structure: the problem of embeddedness. **American Journal of Sociology**, v.91, n.3, p. 481-510, nov. 1985
- GREIF, A. Historical and Comparative Institutional Economics. The New Institutional Economics. *AEA Papers and Proceedings*. V.88, n.2, May, p.80-84, 1988.
- JENSEN, M. C.; MECKLING, W. H. Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*. October, V. 3, No. 4, pp. 305-360, 1976.
- \_\_\_\_\_. Specific and General Knowledge and Organizational Structure. In Michael C. Jensen, **Foundations Of Organizational Strategy**. Harvard University Press, 1998; *Journal Of Applied Corporate Finance*, Vol. 8, No. 2, Summer, 1995.
- JOSKOW, P. L. The new institutional economics: alternative approaches. *Journal of Institutional Economics*. 151/1, pp. 248-259, 1995.
- LAZZARINI, S. G.; CHADDAD, F. R.; COOK, M. L. Integrating Supply Chain And Network Analyses: The Study of Netchains. *Journal of Chain and Network Science*, V. 1, n. 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. Plenary Session at the 8th Annual Meeting of the International Society for New Institutional Economics, Tucson, Arizona, September 30, 2004. Social Science Research Network. Working Paper Series. < <http://ssrn.com/abstract=744224>> February 2, 2005.
- MANESCHI, A. Noneconomic objectives in the history of economic thought. *The American Journal of Economics and Sociology*. Vol. 63, N. 4, October, 2004.
- MANTZAVINOS, C.; NORTH, D.C. AND SHARIQ, S. Learning, Change and Economic Performance. Paper presented at the 5th Annual Conference of the International Society of New Institutional Economics, September 13-15, Berkeley, California. 2001
- MARSCHALL, C. R.; RISSARDI JÚNIOR, D. J.; STADUTO, J. A. R.; SHIKIDA. P. F. A. As políticas setoriais na agroindústria canavieira paranaense: um enfoque neocorporativista. XLIII Congresso da Sociedade Brasileira de Economia e Sociologia Rural, 2005, Ribeirão Preto, SP. In: *Anais do XLIII Congresso da Sociedade Brasileira de Economia e Sociologia Rural*. Ribeirão Preto: SOBER e FEA-RP / USP, 2005.
- MARQUES, S. A.; CARVALHO, F. C.; MAIA, M. L.; YOSHII, R. J. Verticalização na agroindústria sucroalcooleira do Estado de São Paulo. *Agricultura em São Paulo: Revista de Economia Agrícola*. São Paulo. 39(2): 47-53, 1992.
- MELLO, F. O. T.; PAULILLO, L. F. Institutional Change And Restructuring In The São Paulo Sugar-Alcohol Agroindustrial Chain. IV Congresso Internacional de Economia e Gestão de Redes Agroalimentares. Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto / USP – Outubro de 2003.
- \_\_\_\_\_. Metamorfoses da rede de poder sucroalcooleira paulista e desafios da autogestão setorial. *Agricultura em São Paulo: Revista de Economia Agrícola*. São Paulo, v. 52, n. 1, p. 41-62, jan./jun. 2005.

- MÉNARD, C. The Economics of Hybrid Organizations. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. 160, pp.345–376, 2004.
- NEVES, Marcos Fava. *Sistema agroindustrial citrícola: um exemplo de quase-integração no agribusiness brasileiro*. 1995. Dissertação de mestrado.
- NORTH, D. C. Institutions and Economic Theory. *American Economist*. Los Angeles. Vol. 36, Iss. 1; pp. 3-7, Spring, 1992.
- NORTH, D. 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.
- ORPLANA – Organização dos Plantadores de Cana do Estado de São Paulo. **Perfil dos fornecedores de cana do Estado de São Paulo**. Estatísticas. Disponível na internet: <[http://www.orplana.com.br/perfil\\_foca\\_orplana.asp](http://www.orplana.com.br/perfil_foca_orplana.asp)> Acessado em: julho de 2005.
- PAULILLO, Luiz Fernando de Oriani e. *Complexos agroindustriais e redes políticas: as transformações no território citrícola brasileiro – uma abordagem do novo institucionalismo e da nova localização*. UNICAMP/Instituto de Economia, 2000 (tese de doutoramento).
- PERES, A. M. P. **O Arrendamento de Terras na Pequena Propriedade Fundiária Canavieira: O caso do Município de Piracicaba – SP**. (Dissertação) Unicamp / IE – São Paulo, 2003.
- RAMOS, P. A evolução da agroindústria canavieira paulista no período 1946-1980: expansionismo agrário e características da estrutura de produção. *Informações Econômicas*. São Paulo. V.31, n.8, ago, pp-14-32. 2001.
- 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*. V. LXIX, February, pp.99-118, 1955. (Cowles Foundation Paper 98)
- SOUZA, J. V. P.; BIALOSKORSKI NETO, S. Sistemas agroindustriais e formas organizacionais: estudo de caso no SAG do café e no SAG do açúcar e álcool. XLIII Congresso da Sociedade Brasileira de Economia e Sociologia Rural, 2005, Ribeirão Preto, SP. In: Anais do XLIII Congresso da Sociedade Brasileira de Economia e Sociologia Rural. Ribeirão Preto: SOBER e FEA-RP / USP, 2005.
- STAATZ, J. M. The structural characteristics of farmer cooperatives and their behavioral consequences. In: **Cooperative Theory: New Approaches**, J. Royer, ed., pp. 33-60, ACS Service Report, No. 18, USDA, Washington DC.1987.
- SWEDBERG, R. **The toolkit of economic Sociology**. Ithaca; NY: Cornell University, Aug. 2004. (CSES Working Paper Series, Paper n.22).
- TERCI, E. T.; PERES, A. M. P.; PERES, M. T. M.; GUEDES, S. N. R. Fornecedores de cana – as dificuldades para dimensionar e qualificar uma categoria social no Estado de São Paulo. XLIII Congresso da Sociedade Brasileira de Economia e Sociologia Rural, 2005, Ribeirão Preto, SP. In: Anais do XLIII Congresso da Sociedade Brasileira de Economia e Sociologia Rural. Ribeirão Preto: SOBER e FEA-RP / USP, 2005.
- UDOP – Usinas e Destilarias do Oeste Paulista. **CONSECANA. Modelo de Contrato de Venda e Compra de Cana-de-açúcar**. Disponível na Internet: <[http://www.udop.com.br/versão\\_impressao.php?not\\_n\\_cod=5474](http://www.udop.com.br/versão_impressao.php?not_n_cod=5474)> Acessado em julho de 2005.
- WILLIAMSON, O. E. **Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications**. The Free Press: New York. 1975.
- \_\_\_\_\_. Transaction cost economics and organizational theory. *Journal of Industrial and Corporate Change*. V. 2, pp. 107-156, 1993.

- \_\_\_\_\_. Visible and Invisible Governance. *American Economic Review*. Vol. 84, issue 2, Papers and Proceedings of the Hundred and Sixth Annual Meeting of the American Economic Association, pp. 323-26, 1994.
- \_\_\_\_\_. Economic organization: the case for candor. *Academy of Management. The Academy of Management Review*. Vol. 21, Iss. 1; pp. 48-58, January, 1996.
- \_\_\_\_\_. **The mechanisms of governance**. New York: Oxford University Press, 1996a. 429 p.
- \_\_\_\_\_. The institutions of governance. *The American Economic Review*. Nashville : Vol. 88, Iss. 2; pp. 75-80, May 1998.
- \_\_\_\_\_. The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead. *Journal of Economic Literature*. Vol. XXXVIII, pp. 595-613, Sept. 2000.
- ZYLBERSZTAJN, D. Papel dos contratos na coordenação agro-industrial: um olhar além dos mercados. Artigo apresentado na conferência inaugural do XLIII Congresso da Sociedade Brasileira de Economia e Sociologia Rural – SOBER, Ribeirão Preto, julho de 2005. In: Anais do XLIII Congresso da Sociedade Brasileira de Economia e Sociologia Rural, 2005.