

Série Ensino, Aprendizagem e Tecnologias

Cadeias produtivas agrícolas, Sistemas agroindustriais e Redes agroalimentares

Conceitos, dimensões e teorias

Glauco Schultz





UNIVERSIDADE
FEDERAL DO RIO
GRANDE DO SUL

Reitor

Carlos André Bulhões

Vice-Reitora

Patrícia Helena Lucas Pranke

Pró-Reitor de Coordenação Acadêmica

Júlio Otávio Jardim Barcellos

EDITORA DA UFRGS

Diretor

Cláudio Oliveira Rios

Conselho Editorial

Carlos Gustavo Tornquist

Fabiana de Amorim Marcello

Leandro Raizer

Sergio Roberto Kieling Franco

Stella de Faria Valle

Simone Sarmiento

Henrique Carlos de Oliveira Castro

Andre Luiz Netto Ferreira

Ângela de Moura Ferreira Danilevitz

André Luís Prytoluk

Cláudio Oliveira Rios, presidente

Série Ensino, Aprendizagem e Tecnologias

Cadeias produtivas agrícolas, Sistemas agroindustriais e Redes agroalimentares

Conceitos, dimensões e teorias

Glauco Schultz

© dos autores

1.ª edição: 2024

Direitos reservados desta edição:

Universidade Federal do Rio Grande do Sul

Coordenação da Série:

Leonéia Hollerweger, Tanara Forte Furtado e Marcello Ferreira

Coordenação da Editoração: Leonéia Hollerweger e Ely Petry

Revisão: Equipe de Revisão da SEAD

Capa: Tiago Dillenburg

Editoração eletrônica: Tiago Dillenburg

A grafia desta obra foi atualizada conforme o Acordo Ortográfico da Língua Portuguesa, de 1990, que entrou em vigor no Brasil em 1º de janeiro de 2009.

O presente trabalho foi realizado com apoio da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior - Brasil (CAPES) - Código de Financiamento 001.



S387c Schultz, Glauco

Cadeias produtivas agrícolas, sistemas agroindustriais e redes agroalimentares: conceitos, dimensões e teorias [recurso eletrônico] / Glauco Schultz ; coordenado pela SEAD/UFRGS. – Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2024.
252 p. : pdf

(Série Ensino, Aprendizagem e Tecnologias)

1. Agricultura. 2. Desenvolvimento rural. 3. Cadeias produtivas agrícolas. 4. Sistemas agroindustriais. 5. Redes agroalimentares. 6. Agronegócio. I. Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Secretaria de Educação a Distância. II. Série.

CDU 338.439.5

CIP-Brasil. Dados Internacionais de Catalogação na Publicação.
(Jaqueline Trombin– Bibliotecária responsável CRB10/979)

ISBN 978-65-5725-100-3

Para Sandra, Henrique e Arthur

Agradecimentos

À CAPES/UAB,
pela disponibilização dos recursos financeiros

À equipe do PLAGEDER – FCE/CISADE/UFRGS,
na pessoa da Profa. Dra. Daniela Dias Khun,
pelo frequente incentivo

À equipe de coordenação da Série EATec – NAPEAD/SEAD/UFRGS,
representada por Leonéia Hollerweger e Ely Petry,
pela organização das etapas necessárias até a editoração

Aos pareceristas,
Dr. Celio Alberto Colle - Extensionista da Emater/RS – Ascar
Prof. Dr. Alex Alexandre Mengel – Campus Litoral Norte/UFRGS,
pelos questionamentos e auxílio na melhoria do conteúdo

Aos revisores,
Bibliotecária Cristiani Kafski – FCE/UFRGS
Me. Lucas Soboleswki Flores,
pelo trabalho de tornar o texto em condições de publicação

Ao designer
Tiago Dillenburg
pela qualidade do trabalho realizado

Ao PPG-Desenvolvimento Rural,
na pessoa do Prof. Dr. Lovois de Andrade Miguel,
pelo suporte na finalização do livro

À Editora da UFRGS,
pela colaboração

Aos alunos da graduação em Economia e dos
PPGs em Agronegócios e Desenvolvimento rural da UFRGS,
pelas contribuições durante as aulas e as orientações

À minha esposa, Sandra, e aos meus filhos, Henrique e Arthur,
pela paciência e constante apoio familiar

À Manuela,
pelo entusiasmo com os meus avanços na escrita

À Gabriela, ao Dangeles, à Rejane, ao Matias e ao Francisco,
pela acolhida e amizade construída em momentos de leituras e reflexões

Sumário

Prefácio	11
Introdução	15
Capítulo 1	
CSRs, Divisão do Trabalho e Relações de Interdependência	27
1.1 Denominações e descrição das noções de CSRs	30
Agribusiness	30
Commodities System Approach (CSA)	32
Filière	35
Filière de Production e Filière Agroalimentaire	37
Sistema Alimentar	40
Complexo Industrial e Polo de Crescimento Econômico	40
Complexo Agroindustrial (CAI)	41
Complexo Agroindustrial e o Agribusiness Brasileiro	44
Sistema Agroindustrial (SAI)	45
Sistema Agroindustrial (SAG)	47
Sistema Agroalimentar Localizado (SIAL)	48
Sistema Integrado Agronegocial (SIAN)	49
Supply Chain Management (SCM)	49
Sustainable Supply Chain Management (SSCM)	52
Cadeia de Valor Global	54
Distrito Industrial	54
Arranjo Produtivo Local (APL)	55
Arranjo e Sistema Produtivo Inovativo Local (ASPIL)	56
Cluster	57
Netchain	57
Short Food Supply Chain (SFSC)	59
Alternative Food Network (AFN)	62
Filière Corta	66
Civic Food Networks (CFN)	67

1.2	Divisão do trabalho	69
1.3	Relações de interdependência	82
1.4	Conclusão	89

Capítulo 2

Mercados, Organizações e Localização 91

2.1	Mercados	92
2.2	Organizações	113
2.3	Localização	125
2.4	Conclusão	136

Capítulo 3

Teorias para Análise dos Fenômenos Econômicos das CSRs 139

3.1	Teorias para análise de fenômenos econômicos específicos	141
3.1.1	Teoria da organização industrial	143
3.1.2	Teoria da dependência dos recursos	159
3.1.3	Teoria da competitividade empresarial	166
3.2	Teorias para análise de fenômenos econômicos importantes	175
3.2.1	Teoria da economia dos custos de transação	177
3.2.2	Teoria evolucionária da mudança técnica	187
3.2.3	Teoria do crescimento da firma	192
3.3	Teorias para análise de fenômenos econômicos condicionados	200
3.3.1	Teoria da nova sociologia econômica	202
3.3.2	Teoria do institucionalismo organizacional	211
3.3.3	Teoria dos distritos industriais	220
3.4	Conclusão	233
	Referências	237

Prefácio

Buscou-se, no presente livro, discorrer sobre conceitos, abordagens e teorias para analisar cadeias produtivas agrícolas, sistemas agroindustriais e redes agroalimentares (CSRs). O objeto central da obra são as relações de interdependência, fenômeno incontornável no sistema econômico em que a agricultura está inserida.

A todo momento, o olhar foi direcionado para as contribuições teóricas com o objetivo de compreender como ocorrem as inter-relações entre organizações que atuam nos mercados e que agem no local em que estão inseridas.

As organizações como instituições, como empresas e como firmas são pontos de vista possíveis de serem identificados ao longo do livro. A diferenciação a respeito dos mercados também foi realizada, sendo esses considerados, por vezes, como oferta e demanda, comandados pelos preços, como exercício de poder na definição das condições de negociação e ainda como imersos em redes de relações sociais. Já o local, como dimensão de análise, pode mostrar-se como repositório

de recursos físicos para produção, na facilitação da cooperação e na busca de vantagens competitivas e ainda como espaço de vida e relações comunitárias.

Esses possíveis recortes pormenorizados do mesmo fenômeno podem ser utilizados nos estudos sobre as CSRs, conforme as suas definições e as decorrentes aproximações teóricas. Os conceitos de CSRs, divisão do trabalho e relações de interdependências, que em conjunto com as dimensões dos mercados, das organizações e do local, constituem a base da seleção das perspectivas teóricas para compor este livro. Tenta-se, assim, propor caminhos para examinar a complexidade dos fenômenos econômicos das CSRs e evitar o uso de disciplinas isoladas e de concepções de pensamento específicas. Portanto, os capítulos 1 e 2 sustentam as discussões teóricas do capítulo 3. Integraram-se olhares da economia, da administração e da sociologia para compreender as relações de interdependências que se manifestam nas CSRs, tanto com modelos de análise tradicionais quanto por outros caminhos teóricos inovadores.

Os capítulos têm conteúdos com caráter histórico, contendo contribuições de autores precursores em seus objetos de pesquisa. À vista disso, a intenção foi ir às fontes originais dos clássicos, demonstrando, em linhas gerais, as referências iniciais e os principais enunciados que permanecem como válidos e participam para fundar correntes teóricas e modelos analíticos.

O livro está recheado de fundamentos teóricos com o objetivo de oferecer aos profissionais de diferentes áreas do conhecimento uma aproximação com debates sobre mercados, organizações e o local. Assim, espera-se que a presente obra contribua para construir conhecimentos interdisciplinares aplicáveis aos estudos sobre as CSRs.

Não constam no livro artigos científicos correntes de pesquisas aplicadas. Entende-se que essa tarefa pode ser cumprida com buscas

em bases de dados, utilizando os termos-chave que são encontrados na leitura do conjunto da obra. Outra opção é não datar o livro, pois as contribuições podem ser perdidas ao longo do tempo. Não obstante, o formato do livro, com resumos teóricos, também poderá deixar de ser relevante com o surgimento de outras correntes interpretativas dos fenômenos econômicos no âmbito das CSRs. Por fim, salienta-se que apreciações do texto serão bem-vindas e se fazem necessárias.

Introdução

É crescente o interesse, decorrente da maior disponibilidade e acesso às informações, sobre as condições de produção e consumo de alimentos e como se estabelecem as relações de troca nos mercados. Simultaneamente, transcorrem debates na sociedade sobre a relevância econômica, social e ambiental da agricultura nos processos de desenvolvimento de regiões e países, motivados principalmente por instituições de ciência e tecnologia, bem como por aquelas que promovem políticas públicas e privadas.

Indicadores sobre renda, balança comercial e emprego, bem como análises sobre as relações entre as áreas rurais e urbanas, os modos de vida das famílias de agricultores e o exercício da cidadania são temas que se fazem presentes nas reflexões. A agricultura, por ocupar extenso território, interfere diretamente e de modo significativo nas condições ecológicas, conforme os sistemas de produção adotados, sendo, com efeito, uma das atividades econômicas com maior potencial para participar na minimização e reversão do quadro de urgência ambiental no qual o planeta se encontra.

Todas essas questões provocam gestores públicos, pesquisadores e lideranças empresariais e de movimentos sociais a buscarem ferramentas analíticas para compreender as inter-relações complexas que se estabelecem em torno da realidade em que a agricultura está inserida. Com a expansão dos mercados de alimentos, há uma constante especialização das atividades e a adoção de tecnologias, o que resulta em uma maior divisão do trabalho no sistema econômico. Trata-se de um processo histórico que reforça gradativamente a dependência entre os setores de fornecimento de insumos, máquinas, produção, industrialização e distribuição de produtos agrícolas e pecuários.

Nesse sentido, o objetivo do presente livro é apresentar conceitos, abordagens e teorias que contribuem para a compreensão das relações de interdependência entre organizações inseridas em diferentes mercados e que atuam no local, ao qual estão vinculadas. Com os conteúdos que constam nos capítulos e seções, será possível empreender estudos sobre cadeias produtivas agrícolas, sistemas agroindustriais e redes agroalimentares (CSRs), utilizando categorias das áreas de conhecimento da economia, da administração e da sociologia para pesquisar organizações, mercados, local e os nexos entre essas três dimensões de análise. As relações de interdependência são o objeto central que conduz a apresentação dos conteúdos, sendo que os três capítulos fornecem subsídios para entender esse fenômeno.

Os conceitos sobre CSRs podem ser utilizados como instrumentos de estudo no âmbito privado, por empresas, movimentos sociais e comunidades; acadêmico para empreender pesquisas; e governamental para a elaboração de políticas públicas voltadas para setores, empresas e regiões. Os conceitos, por si só, sinalizam referências sobre concepções, recortes dos sistemas econômico e social, além de unidades de análise. Entretanto, por terem um certo grau de generalização, carecem de uma exposição sobre teorias e categorias que podem ser mobilizadas em estudos.

O escopo do presente livro é descrever possíveis caminhos para diminuir a ausência de conteúdos nas noções de CSRs. As nomenclaturas de cadeias, sistemas e redes traduzem perspectivas interdisciplinares e sistêmicas. Portanto, constituem importantes instrumentos para delimitar, do ponto de vista metodológico, as diferentes relações de interdependência na agricultura. O objetivo não é realizar análises sobre determinadas cadeias, mas sim indicar percursos teóricos para atingir esse propósito.

Procurou-se elaborar um texto interdisciplinar e de caráter conceitual e teórico para fins didáticos, resumindo e organizando abordagens e apresentando autores. Destina-se a servir como guia de consulta para auxiliar na identificação de referências com diferentes perspectivas e pontos de vista que permitam delimitar análises visando o aprofundamento de estudos. Como afirma Weber (2003, p. 40, grifos do autor), “todo conhecimento da realidade [cultura] é sempre um conhecimento subordinado a *pontos de vista* especificamente *particulares*”. O autor acrescenta que pontos de vista são para “selecionar [...] as conexões que [...] se revestem de significado”.

Adotou-se como pontos de vista três dimensões e três áreas de conhecimento para organizar os conteúdos sobre CSRs: mercados, organizações e o local são as dimensões, e economia, administração e sociologia são as áreas de conhecimento. A partir dessa delimitação, considera-se que os mercados podem ser definidos como: oferta, demanda e formação de preços; contratos; e construção social. Já as organizações podem ser consideradas como: firmas (alocação de fatores de produção); empresas (complexidade administrativa); ou instituições (estrutura social formal e informal). Temos ainda o local, que pode ser visto como: espaço físico (recursos para produção); espaço de aprendizagem e inovação (proximidade geográfica e externalidades); ou espaço de interação social e compartilhamento de valores (campo simbólico).

Decorre desses pontos de vista adotados e apresentados acima que as dimensões mercados, organizações e o local podem ser substituídas entre si, com fins didáticos, para realização de recortes analíticos para o estudo das CSRs. Por exemplo, as noções de redes agroalimentares poderão ter como ênfase a análise dos mercados e das organizações, sendo que nas abordagens de cadeias produtivas agrícolas, o destaque poderá recair sobre as organizações e o local. Já as noções de sistemas agroindustriais podem ser estudadas tendo como relevo as dimensões dos mercados e do local. Essas três dimensões, por sua vez, podem ser estudadas sob o ponto de vista da economia, da sociologia ou da administração, ou inter-relacionando essas três áreas. As nomenclaturas de CSRs fornecem referências sobre a delimitação que será realizada nos conteúdos que encerram.

O livro possui três capítulos e foi organizado em uma sequência para apresentação de conceitos, dimensões e teorias, respectivamente. Assim, com as definições de CSR apresentadas no capítulo 1, são expostos recortes metodológicos e unidades de análise que podem ser associadas às dimensões de estudos (mercados, organizações e o local), mencionadas no capítulo 2, e que possuem relação com as teorias oriundas das áreas da economia, da administração e da sociologia, apresentadas no capítulo 3. Logo, nas teorias apresentadas no capítulo 3 é possível identificar diferentes categorias de análise com o objetivo de empreender pesquisas sobre as CSRs.

No capítulo 1, procurou-se organizar as noções de CSRs considerando uma ordem, tendo como ênfases, primeiramente, as áreas da economia e, na sequência, nos campos de estudo da administração e da sociologia. Todavia, ressalta-se que essa organização da seção 1 do capítulo 1 não foi cumprida integralmente, sendo apenas um direcionamento nesse sentido para que o leitor compreenda a sucessão dos

conceitos. Salienta-se a procura por vincular cada noção de CSR aos referenciais teóricos do capítulo 3, antecipando assim as conexões entre as unidades de estudo com as categorias de análise.

Ainda no capítulo 1, constam conteúdos a respeito de dois temas centrais que permitem compreender a estruturação das CSRs. Expõem-se a discussão teórica sobre a divisão do trabalho e sobre as relações de interdependência, do ponto de vista histórico. Essas seções são importantes para entendimento do avanço e a consolidação das relações interorganizacionais no âmbito das CSRs, por meio da análise dos condicionantes da divisão do trabalho e a consequente interdependência no sistema econômico. Por isso destinou-se uma seção específica para cada um desses temas, na sequência da descrição das noções sobre cadeias, sistemas e redes.

Entende-se que a configuração das CSRs é moldada por esses dois fenômenos. A discussão sobre divisão do trabalho é realizada considerando os efeitos de retroalimentação entre expansão das relações de troca, especialização, uso de máquinas, aumento da produtividade e, por conseguinte, um novo ciclo de crescimento dos mercados.

Importante nessa discussão é o entendimento dos itinerários técnico-produtivos e sociais, interna e externamente às empresas, que aumentam gradualmente as relações de interdependência no sistema econômico. Constam no capítulo 1 diferentes contribuições teóricas que permitem compreender a dinâmica do crescimento das trocas nos mercados.

Já no capítulo 2, contemplam-se as dimensões dos mercados, das organizações e do local e suas contribuições para o entendimento do sistema econômico, a partir de autores clássicos. O objetivo foi situar o debate sobre abordagens pioneiras na construção das teorias apresentadas no capítulo 3.

Por fim, o capítulo 3 é composto por três seções, em cada uma das quais se narra três teorias. A divisão das seções seguiu a tipologia de fenômenos econômicos proposta por Weber (2003). Para o autor, todos os fenômenos são socioeconômicos, sendo que eles são de três tipos: a) economicamente específicos — organizações (“instituições”) concebidas conscientemente e com poder para instituir “necessidades básicas” e “culturais” (o autor refere-se aos bancos, por exemplo); b) economicamente importantes: condições históricas influenciam a formação de “grupos de interesse” que se utilizam do seu “poder” para suprir “as necessidades materiais” (refere-se à vida religiosa, por exemplo); e c) economicamente condicionados: “recebem influência indireta das relações sociais” e “são submetidos à pressão de interesses ‘materiais’” (o meio artístico e literário é apresentado como exemplo pelo autor). Weber argumenta que esses três tipos de fenômenos econômicos se sobrepõem e não são “apenas” um ou outro, já que o “âmbito da manifestação econômica flutua e não pode ser determinado com exatidão” (Weber, 2003, p. 20-21).

A classificação das teorias utilizadas no presente livro possui fins didáticos com o objetivo de enfatizar as características dos três fenômenos, conforme enunciados por Weber (2003), que consistem em: poder (economicamente específico), condições históricas (economicamente importantes) e relações sociais e pressões externas (economicamente condicionados), noções essas presentes nas teorias que constam no capítulo 3, e que as distinguem.

Nas teorias da organização industrial, da dependência de recursos e da competitividade empresarial, na seção 1, a noção de poder se faz presente nos mercados e no ambiente de relacionamentos empresariais e de barganha entre organizações. As condições históricas que influenciam as instituições, as experiências dos administradores e a tra-

jetória de mudança técnica são objetos de análise nas teorias dos custos de transação, do crescimento da firma e da mudança técnica. Por fim, as relações sociais e as pressões externas às organizações e aos mercados são discussões contempladas nas teorias da nova sociologia econômica, do institucionalismo organizacional e dos distritos industriais.

Optou-se por seguir a tipologia proposta por Weber (2003) com as devidas adaptações e fez-se a discriminação das diferentes abordagens do capítulo 3 como segue:

- a. A primeira seção reúne teorias que permitem compreender os fenômenos econômicos específicos, tendo como ênfase os mercados;
- b. A segunda seção agrupa teorias que direcionam as análises para os fenômenos econômicos importantes, onde as organizações estão em relevo;
- c. Por fim, a terceira seção contém pontos de vista teóricos para estudar os fenômenos econômicos condicionados, destacando-se a dimensão local.

Entretanto, é possível identificar, na distinção exposta acima, que se trata de uma organização arbitrária do conteúdo teórico. Mas, conforme a manifestação de Weber (2003), já mencionada, os três tipos de fenômenos econômicos não são somente de um tipo ou de outro, mas possuem uma sobreposição entre eles.

Desse modo, o livro constitui uma revisão bibliográfica, procurando reunir um conjunto de contribuições dispersas na literatura com uma sequência didática e de forma sintética. Entretanto, pode-se percebê-lo como um relatório ou um guia para consulta. Essas denominações não depreciam a exposição realizada, somente enaltecem o seu caráter didático e o seu potencial de uso prático, objetivos que se buscou atingir. Cada parte do livro pode ser lida separadamente, ainda que o autor tenha reali-

zadas conexões entre os conceitos, dimensões de análise e as abordagens teóricas, e, por isso, demandaria a leitura de forma sequencial.

Por fim, cabe destacar dois pontos sobre a concepção do método que conduziu as narrativas nos três capítulos: a) com relação à ênfase na teorização que consta nos capítulos e seções; b) e a não utilização de juízos de valor sobre os conteúdos.

Sobre o primeiro ponto, pondera-se, como é evidente, que os três capítulos são essencialmente conceituais e teóricos. Isso pode parecer ao leitor que inexistem no livro os vínculos necessários entre as ideias abstratas e a realidade para melhor compreensão dos conteúdos.

Entretanto, concorda-se com o entendimento de Berger e Luckmann (1985) sobre o que significa a teorização de um objeto de estudo. Os autores, referindo-se à sociologia do conhecimento como uma disciplina empírica, afirmam que as teorias precisam lidar com problemas concretos da realidade. Desse modo, é necessário que se utilize o “senso comum” ao se transitar pelo “mundo das ideias” e “colocar entre parênteses todas as questões epistemológicas ou metodológicas” (Berger; Luckmann, 1985, p. 29) que antecedem e fundamentam as teorias.

Procurou-se estabelecer um equilíbrio entre as ideias teóricas e o senso comum na exposição dos conteúdos, visando distanciar-se das formulações abstratas. Intento não atingido em grande parte do livro, já que, conforme Wilson (1999, p. 174) as ciências sociais utilizam uma “linguagem técnica específica que dificulta a comunicação para além dos estudiosos filiados a determinados ramos do conhecimento”.

Fez-se um esforço para utilizar termos que possibilitem a leitura não somente por especialistas nos respectivos campos científicos. Espera-se que o estilo da escrita adotado tenha cumprido com a intenção do autor de permitir melhor acesso à ampla literatura, que consta no livro, aos leitores inseridos em processos de aprendizagem e de forma-

ção em áreas de conhecimento diversas. Destaca-se que se manteve muitas das definições técnicas e do conteúdo teórico com as próprias palavras dos autores para garantir um melhor entendimento das suas ideias.

O segundo ponto da concepção metodológica que definiu o caráter do texto foi colocar entre “parênteses” ou suspender os juízos de valor sobre o que foi exposto, ou seja, sem inferir posicionamentos e apresentar fatos que expressem intencionalidades ao se analisar fenômenos no âmbito das CSRs. Juízo de valor, para Weber, em princípio, relaciona-se a uma “concepção de mundo” e, desse modo, à consciência do indivíduo, que é eminentemente subjetiva e, logo, resulta em “ideais de caráter imperativo” ou “receitas para a práxis” (Weber, 2003, p. 5).

Ainda de acordo com o autor, a utilização de juízos de valor “só tem sentido desde que exista uma crença nos valores [...] e emitir um juízo sobre a validade de tais valores é uma questão de fé e, provavelmente, tarefa do pensamento especulativo”, principalmente no contexto de uma ciência empírica (Weber, 2003, p. 8). Essa “não está apta a ensinar a ninguém aquilo que ‘deve’, mas sim e apenas o que ‘pode’ e, em certas circunstâncias, o ‘que fazer’” (Weber, 2003, p. 7, grifos do autor).

Desse modo, evitar juízos de valor é ir ao encontro da essência (redução) e deixar que o fenômeno se manifeste sem julgamentos, realizando a *epoché* fenomenológica (Husserl, 2017), mantendo entre parênteses as intencionalidades e, assim, superar as dualidades.

Fenomenológico, na acepção proposta por Husserl, “é tudo que pertence à maneira de demonstração e explicação, que constitui a conceituação exigida” (Heidegger, 2015, p. 77) para realizar investigações. Algo só existe quando se expressa na consciência, que é subjetiva, gerando uma percepção e uma intencionalidade (juízos) sobre o que é percebido.

A consciência sempre é a consciência de algo, então não existe algo que é observado em quem observa. Resulta que sujeito e objeto se fun-

dem. Portanto, para compreender um “fenômeno” é necessário identificar a sua “essência”, que se manifesta no “parênteses fenomenológico”, conceito proposto por Edmund Husserl (2017).

A fenomenologia é um “conceito de método” que enuncia que “para as coisas em si mesmas — por oposição às construções soltas no ar, às descobertas acidentais, às admissões de conceitos só aparentemente verificados” (Heidegger, 2015, p. 66) ou o que “se revela como é absolutamente indicativo de si mesmo” (Sartre, 2015, p. 16).

Em síntese, buscou-se suspender no presente livro as intencionalidades ao não realizar juízos de valor sobre o que foi exposto, o que direcionaria para discussões de realidades específicas e de comparações entre as teorias. Optou-se por deixar que os próprios autores utilizados ao longo do livro “conduzam as explicações” de suas ideias, cabendo aos leitores interpretá-las e verificar o seu potencial de aplicação prática. Compreender as “essências” dos fenômenos é ir ao encontro da emergência das funções, dimensões e conteúdos das CSRs.

De acordo com Jeperson (1999, p. 194, tradução nossa), “conceitos sem proposições não constituem uma teoria”, já que essa necessita de demonstração da sua validade científica. Mas, o autor segue afirmando que “proposições que unem conceitos malformados também podem representar muito esforço desperdiçado” (Jeperson, 1999, p. 194, tradução nossa).

Essa é a ênfase principal do livro: discorrer sobre conceitos e teorias que cumprem a função de promover reflexões, tanto em ambientes de ensino-aprendizagem quanto em outros espaços de discussão sobre o comportamento das CSRs.

Destaca-se, ainda, que o propósito da elaboração desta obra foi o de manter um equilíbrio entre as áreas da economia, da administração e da sociologia, mas é possível perceber que o texto se voltou naturalmente para a área da economia.

A economia é a “rainha das ciências sociais”, em função dos conhecimentos que possui e dos impactos que suas teses causaram e causam na sociedade (Wilson, 1999, p. 186), a e a “ciência social é a ciência dos sistemas sociais” (Bertalanffy, 2009, p. 248).

Entretanto, Morvan (1985) comenta que a economia tem dificuldades para apresentar respostas para diversas questões impostas pela realidade e, muitas vezes, seus pesquisadores não aderem às demandas imediatas da sociedade, resultando em uma ciência cada vez mais isolada e independente.

Para os responsáveis por essa ciência, segue o autor, “[...] é doloroso admitir que atualmente é necessário recorrer à história, à sociologia, à etnologia e até mesmo definir novos conceitos operacionais passíveis de orientar as intervenções” (Morvan, 1985, p. 5, tradução nossa). Esse é o propósito do presente livro: contribuir com perspectivas interdisciplinares para análise das CSRs.

1

CSRs, Divisão do Trabalho e Relações de Interdependência

A história é um simpósio permanente, inteligível, no qual todas as gerações se compreendem umas às outras. Mas não é a própria história que nos permite sermos inteligíveis. Antes é a razão, em sentido substantivo, que capacita os seres humanos a compreenderem as variedades históricas da condição humana.

Guerreiros Ramos, 1981, p. 46

Neste capítulo discorre-se sobre um conjunto de denominações que delimitam análises sobre as cadeias produtivas agrícolas, os sistemas agroindustriais e as redes agroalimentares (CSRs). Buscou-se contemplar diversos conceitos e identificar suas unidades de análise, concepções e contextos que surgiram e são utilizados, bem como autores que as propuseram inicialmente. O objetivo não foi realizar avaliações sobre a aplicabilidade de cada uma das noções e muito menos compará-las e demonstrar seus pontos fortes e fragilidades.

Realizou-se uma breve descrição de cada noção, permitindo, assim, evidenciar e indicar caminhos para contemplar as dimensões de análise (mercados, organizações e o local) e as áreas de conhecimento (economia, administração e sociologia) para empreender estudos com diferentes pontos de vista sobre as CSRs. Na tentativa de se aproximar do cumprimento desse propósito, ao final de cada apresentação, faz-se menção às concepções teóricas expostas no capítulo 3, que podem ser utilizadas para conduzir pesquisas a partir de recortes específicos da realidade.

São descritas as seguintes noções de CSRs, na sequência que segue:

- 1) agribusiness;
- 2) commodities system approach (CSA);
- 3) filière;
- 4) filière de production e filière agroalimentaire;
- 5) sistema alimentar;
- 6) complexo industrial e polo de crescimento econômico;
- 7) complexo agroindustrial (CAI);
- 8) complexo agroindustrial e agribusiness brasileiro;
- 9) sistema agroindustrial (SAI);
- 10) sistema agroindustrial (SAG);

- 11) sistema integrado agronegocial (SIAN);
- 12) sistema agroalimentar localizado (SIAL);
- 13) supply chain management (SCM);
- 14) sustainable supply chain management (SSCM);
- 15) cadeia de valor global;
- 16) distrito industrial;
- 17) arranjo produtivo local (APL);
- 18) arranjo e sistema produtivo inovativo local (ASPIL);
- 19) cluster;
- 20) netchain;
- 21) short food supply chain (SFSC);
- 22) alternative food networks (AFN);
- 23) filière corta;
- 24) civic food networks (CFN).

Na sequência do capítulo, apresentam-se duas discussões centrais para o entendimento das CSRs: divisão do trabalho e relações de interdependência. A divisão do trabalho aumenta com a expansão das relações de troca, a especialização das atividades e o consequente uso de tecnologias. As CSRs representam a intensificação da divisão do trabalho e fragmentação do sistema econômico. Por conseguinte, com o constante advento da divisão do trabalho, ocorre o aumento das relações entre organizações que atuam nos mercados e que se inserem nas dinâmicas locais. A divisão do trabalho é um fenômeno explicativo do aumento das formas de relações de interdependência que se manifestam nas CSRs. Assim, a ênfase do livro recai sobre caminhos explicativos sobre como se estabelecem as relações de interdependência nas Cadeias produtivas agrícolas, nos Sistemas agroindustriais e nas Redes

agroalimentares. Em síntese, as CSRs, a divisão do trabalho e as relações de interdependência são discussões que fornecem um conjunto de elementos para a compreensão do sistema econômico.

1.1 Denominações e descrição das noções de CSRs

Agribusiness

Davis e Goldberg (2021) identificaram significativas mudanças que ocorreram na sociedade ao longo de um período de 150 anos, do século XVIII até a década de 1950, que desencadeou o fenômeno que os autores denominaram de “revolução tecnológica”, dividida em duas grandes fases: a implantação de instalações comerciais, de armazenamento e processamento; a compra de suprimentos agrícolas pelos produtores e utilização de máquinas na produção. Essa evolução histórica, gradual e constante, redefiniu as funções da agricultura na economia, passando por um amplo processo de transição, de uma agricultura de subsistência, em que todas as operações eram realizadas dentro das fazendas, em direção a uma agricultura comercial, que resultou na expansão das suas inter-relações com setores e montante e a jusante. Os autores alegam que não constava na “linguagem” um termo para caracterizar e definir as relações modernas de interdependência na agricultura, ou seja, “o vocabulário não acompanhou o progresso” (Davis; Goldberg, 2021, p. 1, tradução nossa).

Na primeira edição do livro *A Concept of Agribusiness*, publicado em 1957, Davis e Goldberg propuseram o conceito de agribusiness como uma unidade de análise para quantificar o novo sistema econômico em que a agricultura se inseriu e, assim, gerar subsídios para o planejamento de políticas públicas. Agribusiness foi definido como a “soma total de todas as operações envolvidas na fabricação e distribuição de suprimentos para as propriedades”, além das “operações de produção

nos estabelecimentos agrícolas” e também das atividades de “armazenamento, processamento e distribuição de mercadorias agrícolas e dos bens de fabricação a partir delas” (Davis; Goldberg, 2021, p. 2, tradução nossa). O novo termo, portanto, reflete as inter-relações entre as funções da agricultura no sistema econômico e os negócios de matérias-primas e bens de consumo final.

Por conseguinte, as políticas públicas devem ser direcionadas para todos os segmentos que compõem o agribusiness. Em síntese, os autores afirmam: “problemas agrícolas são problemas do agribusiness”, ou seja, “trata-se de um novo quadro de referência para antigos problemas” (Davis; Goldberg, 2021, p. 2-3, tradução nossa).

Para a operacionalização do conceito, foi utilizada a Matriz Insumo-Produto (MIP) proposta por Wassily Leontief, a fim de quantificar a natureza (dimensões, tamanho e composição) do agribusiness dos EUA nas décadas de 1940 e 1950, analisando os recursos físicos (estrutura de capital), o trabalho e o fluxo de bens. Foram analisadas, com a utilização da MIP, mais de 150 empresas compradoras e mais de 120 empresas vendedoras de produtos intermediários no âmbito do agribusiness americano de alimentos e fibras. Nos estudos, dividiu-se o sistema econômico agrícola em três grandes agregados:

- a. operações de fabricação, comercialização e manutenção;
- b. operações nas propriedades agrícolas; e
- c. atividades não agrícolas de transformação e comercialização de bens de consumo.

Além da quantificação do agribusiness, os autores identificaram o aumento da produção em consonância com o crescimento da intensidade das relações de compra e venda de produtos e a contínua especialização das atividades. Decorrente desse processo, aumentou

a fragmentação das atividades no sistema como um todo (divisão do trabalho) e as relações de interdependência entre os setores estudados. Essa noção evoluiu para a abordagem de sistema de commodities. A utilização da matriz insumo-produtos, descrita na sequência do presente capítulo, fornece subsídios para identificar quais os setores que são mais dinâmicos para o crescimento do sistema econômico, com o objetivo de elaborar políticas industriais.

Commodities System Approach (CSA)

Com o objetivo de avançar na análise do agribusiness americano, Goldberg (1968) propõe a abordagem de sistema de commodities (Commodities System Approach – CSA), substituindo a MIP pela utilização da teoria da organização industrial, especialmente o paradigma ECD (Estrutura-Condução-Desempenho). A CSA avança de uma abordagem descritiva do conceito de agribusiness de 1957, para análise da sua “estrutura em constante mudança” que causou uma “revolução alimentar”, por meio da “aplicação da ciência e tecnologia à indústria alimentar” e um “novo estilo de vida” (Goldberg, 1968, p. 4-7, tradução nossa) que afetou todas as etapas da produção até o consumo final. No contexto dessas alterações dos mercados e das estratégias empresariais, o autor identificou a emergência na década de 1950, nos seus termos, do “small local food market supplied”, como um nicho de mercado em crescimento nos EUA.

A CSA contempla:

- a. a produção, processamento e comercialização de um único produto agrícola;
- b. a inclusão dos fornecedores, agricultores, armazenadores, processadores, atacadistas e varejistas nas análises;

- c. as instituições que influenciam na coordenação do sistema econômico, como o governo, mercados futuros, associações comerciais, entre outras.

O conjunto de sistemas de commodities forma o que Goldberg (1968) denominou de “complex agribusiness”.

A coordenação (que se aproxima de uma concepção de cooperação) do sistema de commodities “refere-se à união das muitas partes de um sistema para ação comum na realização das muitas funções que devem ser executadas para satisfazer o consumidor final” (Goldberg, 1968, p. 116, tradução nossa). A coordenação, sublinha o autor, contribui na melhoria dos ativos de produção, para ajustar oferta e demanda com preços adequados, para garantir margens de lucro e um aperfeiçoamento da “comunicação formal e informal” entre empresas. A abordagem de sistema de commodities busca com as análises, fundamentalmente, gerar subsídios para a definição de estratégias empresarias e também para elaboração de políticas públicas e privadas para o “agribusiness”.

No estudo publicado em 1968, no qual é apresentado o conceito de CSA, Goldberg (1968) analisa três sistemas de commodities: trigo (mais consolidado e com maior número de agricultores atuando com esse grão), soja (novo sistema de commodities em crescimento e com número intermediário de agricultores, como relação à produção de trigo e de laranja) e laranja (recente na época e com alta concentração na Flórida e com um número menor de agricultores do que as commodities trigo e soja). Discorre sobre a dinâmica na produção e no consumo desses produtos e a influência dos programas de governo, do desenvolvimento tecnológico, dos acordos de cooperação e dos mercados futuros nas estruturas da indústria, nos padrões de concorrência e nas exportações dos três setores.

O autor buscou identificar as forças subjacentes que moldaram as mudanças do sistema de commodities. A ênfase do estudo de 1968 foi direcionada, principalmente, para as políticas públicas e privadas, objetivo esse que é mencionado frequentemente no livro. Além disso, foram analisados um conjunto de variáveis e suas implicações para os sistemas de trigo, soja e laranja: arranjos contratuais existentes, estratégias empresariais, vantagens competitivas, condições dos modais de transporte, fluxos de produtos, número de empresas, marketing, arranjos empresariais, rentabilidade, preços, poder de mercado, novos mercados, atributos de valor e novos canais de comercialização, concentração geográfica da produção, externalidades (como fabricantes de máquinas próximos aos agricultores) e redes de organizações de apoio aos sistemas de commodities analisados.

Os resultados apontaram sete principais tendências que demonstram o caráter preditivo do estudo de Goldberg (1968, p. 1, tradução nossa):

- a. crescimento das marcas próprias do varejo como uma nova forma de orientação do consumo;
- b. crescimento das cooperativas e novos usos destas organizações;
- c. novas formas de utilização dos programas governamentais pelos gestores das empresas;
- d. maior envolvimento das associações comerciais no planejamento de longo prazo em conjunto com gestores públicos e privados;
- e. crescente ênfase das dimensões mundiais da economia alimentar;
- f. novos usos do mercado futuro como forma de ampliação dos mercados;
- g. aumento da integração vertical e contratual.

Por fim, ressalta-se que as perspectivas teóricas da organização industrial, da economia dos custos de transação e também da competitividade empresarial, discutidas no capítulo 3, fornecem subsídios para análises na perspectiva da CSA.

Filière

Filière (cadeia) foi inicialmente utilizada por pesquisadores da França, a partir de 1965, com o objetivo de atender às demandas do poder público para definir intervenções na economia. A filière é um subsistema que faz parte de um sistema econômico mais amplo, com ligações técnicas mediadas por relações de troca, formada por unidades produtivas que concorrem para elaboração de um produto final (Dufour; Torre, 1985, p. 28). Ou seja, os autores sobrealvam que a filière “funciona como uma única máquina”.

A filière é composta por três elementos (Morvan, 1985):

- a. uma sucessão de operações que podem ser dissociadas, separáveis e interligadas por sequência técnica, estabelecidas no domínio do “espaço de tecnologia” e condicionadas pelo conhecimento dominante e pelas relações de trabalho vigentes;
- b. conjunto de transações comerciais e financeiras que se estabelecem entre todas as etapas do processamento, influenciadas pelo “espaço de relações a montante e a jusante” orientadas pelos mercados e que geram constrangimentos para as relações de trocas econômicas;
- c. um conjunto de ações econômicas e gerenciais que direcionam os meios de produção e engendram o “espaço de estratégias”.

A noção de *filière* indica a existência de relações de interdependências entre empresas e setores, e esse é um fato “óbvio” para Morvan (1985), do ponto de vista estático. Por outro lado, na perspectiva dinâmica, é necessário identificar as fontes de poder específicas para cada *filière*, como um “jogo” em busca de impor a dependência para a outra parte, sendo que nunca se saberá previamente quais serão as estratégias adotadas e os resultados que serão alcançados.

A utilização do conceito e metodologia de *filière*, enuncia Morvan (1985), cumpre com quatro grandes funções:

- a. “ferramenta de descrição técnica e econômica”, destacando a natureza dos produtos finais e intermediários, além das estruturas dos mercados existentes e as relações de interdependência já estabelecidas;
- b. “forma de dividir o sistema produtivo” com o objetivo de identificar as empresas que compõem as *filières* e que possuem intensos relacionamentos entre si de compra e venda (“*colonnes vertébrales*”);
- c. “um método de análise das estratégias das empresas” e da complexidade do seu comportamento;
- d. “instrumento de política industrial” e um guia para intervenção do poder público.

Em síntese, Morvan (1985) completa, que *filière* é um sistema com funções transversais e desse modo sinaliza um potencial para construir uma teoria mesoeconômica, já que não possui um estatuto científico bem definido, servindo, assim, como um guia de ação. De fato, as categorias analíticas utilizadas, tais como “segmentos estratégicos”, “interconexões”, “nós setoriais” e “espaços” de tecnologia, de “relações” e de “estratégias” podem contribuir nesse sentido. Ademais, também é utili-

zada como “bandeira política”, já que muitas vezes a noção é “capturada” pela administração governamental que centraliza o direcionamento da sua utilização e participa desse modo para a perda do seu “prestígio científico”, acentua Morvan (1985).

Ressalta-se que, assim como as abordagens de agribusiness e de commodities system, a análise de filière também utilizou métodos quantitativos (MIP) e a teoria da organização industrial (denominada também de economia industrial) para empreender estudos sobre os fluxos de produtos e de consumo, os condicionantes das estratégias empresariais e dos padrões de concorrência na indústria. Assim, filière é o agribusiness e a CSA na versão francesa, sendo que a abordagem de sistema de commodities avançou dando ênfase ao papel das instituições na coordenação das transações e a noção de filière ressaltou a função das inovações como determinantes das mudanças no sistema econômico. Perspectivas apresentadas no capítulo 3 fornecem base teórica para análise de filière, principalmente as que se prestam para estudar mudança técnica e difusão de inovações, expostas na seção 2 do capítulo 3.

Filière de Production e Filière Agroalimentaire

Os conceitos de Filière de production e de Filière Agroalimentaire permitem analisar os itinerários técnicos e produtivos, bem como os subsistemas agregados em torno de um produto, além das relações, principalmente a jusante, na produção de bens para consumo final, e as relações de interdependência entre empresas e no setor.

Malassis (1993) apresenta definições de cadeia, sistema e complexo, ampliando a discussão mais restrita a um produto específico na noção de filière. Ele propõe, no livro *Alimentar os homens*, quatro concei-

tos que refletem a diversidade de fluxo dos alimentos (e não produtos) entre a produção e o consumo e também a qualidade da alimentação e como esta supre as necessidades nutricionais da população. São eles:

- a. sistema alimentar que possui ênfase em como se forma a estruturação do consumo de alimentos e como a alimentação humana flui até os mercados visando suprir esta necessidade básica da sociedade;
- b. cadeia de operações alimentares possui um significado que destaca a base técnica da produção de alimentos que irá influenciar a disponibilidade da alimentação no período do tempo;
- c. complexo alimentar é uma noção que evidencia a importância da função nutricional para os consumidores dos produtos de origem vegetal e animal;
- d. sistema de produção alimentar representa uma visão sobre a divisão social do trabalho no capitalismo e é composto por ramos especializados no itinerário técnico-produtivo.

Tais conceitos, geralmente divididos em seis grandes ramos ou setores:

- a. agricultura (produção de matérias-primas);
- b. indústria de alimentos (serviços prontos para cozinhar, pré-cozidos ou cozinhados);
- c. distribuição alimentar;
- d. restaurante e hotelaria (alimentos servidos);
- e. indústria e serviços de apoio; e
- f. consumidores.

Os conceitos traduzem uma concepção sobre como ocorre a produção de alimentos e como eles são distribuídos e consumidos, além de refletir questões sobre a estrutura econômica e institucional que condiciona a disponibilidade de alimentos para a população, dentro de um contexto histórico de mudanças na agricultura. Fundamentalmente, as noções de sistema alimentar, cadeia de operações alimentares, sistema de produção alimentar e complexo alimentar, como proposto por Malassis (1993), permitem fazer considerações sobre o processo de desenvolvimento associados à segurança alimentar, às formas de produção sustentáveis e aos meios de acesso aos alimentos, além de possibilitar o entendimento sobre como os agricultores se inserem na nova dinâmica econômica, a partir de 1970. Trata-se de um contexto de crescimento das empresas, concentração dos mercados e de maior integração vertical e de relações de interdependência contratuais nas cadeias produtivas.

Em um livro posterior de Malassis (2003), ele conceitua “polos integradores” buscando contemplar o processo histórico francês ao descrever a industrialização da agricultura entre 1945 e 1975, denominado de “os trinta gloriosos”. Ele destaca que nesse período ocorreu o surgimento dos “polos integradores” que são formados pelas agroindústrias que estabelecem contratos com os agricultores para compra de produtos e fornecimento de insumos agrícolas. Os polos integradores reúnem as cadeias integralmente verticalizadas, serviços de apoio e outras cadeias fornecedoras de insumos e máquinas. Trata-se, desse modo, de um complexo de produção que se forma em uma região, com características de aglomeração e delimitação geográfica. Estas noções se inserem em discussões mais amplas sobre desenvolvimento, sustentabilidade e segurança alimentar, e assim poderá receber contribuições teóricas que colocam como tema central a produção e consumo de alimentos e seus impactos ambientais e na saúde humana.

Sistema Alimentar

O sistema alimentar é uma noção utilizada por Wilkinson (1989, p. 16) e representa a integração de três componentes:

- a. agricultura e indústria de insumos;
- b. agroindústria (ou de primeiro processamento);
- c. indústria alimentar (ou de segundo processamento).

Para o autor, foi a biotecnologia que integrou insumos agrícolas ao produto final, além de inserir o sistema alimentar nos complexos industriais mais amplos (químico, farmacêutico e petroquímico) e atender às novas demandas por produtos com atributos de qualidade específicos. Desse modo, nas palavras de Wilkinson, a biotecnologia é “o veículo de integração da produção de alimentos na base do sistema alimentar como um todo” (Wilkinson, 1989, p. 33). Complexo industrial é um conceito utilizado para designar uma “virada para um sistema alimentar permanentemente industrial”, resultando assim em uma “aliança aparentemente estável” (Wilkinson, 1989, p. 17), sustentada pelas “biotecnologias”, entre a agricultura e o “sistema industrial alimentar” (Wilkinson, 1989, p. 12). É um conceito que direciona o ponto de vista para como se estrutura o consumo a partir do complexo industrial e como os alimentos são distribuídos no mercado para consumo final.

Complexo Industrial e Polo de Crescimento Econômico

O complexo industrial é composto por uma ou mais indústrias-chave ou motrizes, além de empresas satélites, delimitadas geograficamente. O polo desencadeia relações de interdependência e efeitos multiplicadores a montante e a jusante, com economias de aglomeração, externalidades positivas e forças de dispersão e atração (centrípetas e

centrífugas) (Perroux, 1955). É uma concepção de desenvolvimento econômico desequilibrado, sustentado por políticas públicas. A teoria do complexo industrial é apresentada com mais detalhes no capítulo 2, seção 3, sobre localização.

Complexo Agroindustrial (CAI)

Complexo Agroindustrial (CAI) é “um conjunto formado pela sucessão de atividades vinculadas à produção e transferência de produtos agropecuários e florestais” (Müller, 1989, p. 45). Ou ainda, “é uma forma de unificação das relações interdepartamentais¹ com os ciclos econômicos e as esferas da produção, distribuição e consumo” (Müller, 1989, p. 23). O referido autor argumenta que é necessário ir além de somente utilizar um “novo termo” que expressa fundamentalmente “recursos metodológicos” e uma “unidade de análise” (Müller, 1989, p. 49-52) para estudar as relações de interdependência na agricultura. Segue o autor que a noção de CAI deverá ser utilizada com o objetivo de analisar os seguintes tópicos:

- a. “industrialização da agricultura”;
- b. “estrutura dos bens de capital”;
- c. “heterogeneidade da base técnica”;
- d. “grau de integração intersetorial”;
- e. “direção das mudanças”;
- f. “relações interdepartamentais com os ciclos econômicos, considerando uma perspectiva interdisciplinar (antropologia, sociologia, política, economia e outras) ”; e
- g. “acumulação de capital e de relações capitalistas” (Müller, 1989, p. 48-55).

1 Termo utilizado por Kalecki. Ver seção sobre relações de interdependência.

Essas são, as questões subjacentes à “nova natureza” das relações sociais e econômicas na agricultura, que devem ser estudadas com a noção de CAI, segundo o autor (Müller, 1989, p. 46).

O complexo agroindustrial surgiu na década de 1950 com a intensificação técnica na agricultura, a partir de um processo de “industrialização dirigida”, ou seja, “não é a agricultura que se industrializou”, mas a “indústria que industrializou a agricultura” (Guimarães, 1979, p. 91). Esse processo resultou na “dependência da agricultura” em relação a outros setores.

A análise de Guimarães (1979) evidencia uma crítica ao processo de perda de autonomia do agricultor no sistema econômico dominado por grandes empresas. Ele empresta para essas análises uma concepção marxista sobre o funcionamento do capitalismo. A agricultura é “suprimida pela indústria e seus produtos são adquiridos e processados pela indústria”. Dessa forma, a agricultura, ao fazer parte de um sistema econômico mais amplo e interdependente, tornou-se parte de um “complexo agroindustrial” (Guimarães, 1979, p. 117).

O autor argumenta que na década de 1950 ocorreu uma profunda mudança técnica na agricultura, ocasionando o maior crescimento da produção em 100 anos. Foram as alterações institucionais que proporcionaram essas mudanças, de modernização da agricultura, caracterizadas pela integração com a indústria e com capitais financeiros, e a agricultura tornando-se um processo industrial (Graziano, 1996; Delgado, 1985).

O “progresso técnico” na agricultura e a constituição do CAI, tem “elementos discretos” (Goodman; Sorj; Wilkinson, 1990, p. 1) e não um resultado ou a “sua expressão final e mais completa”. As alterações ocorrem em sequência histórica, não evolutiva e linear, mas com “turning-points” (Goodman; Sorj; Wilkinson, 1990, p. 2) incessantes de mudanças e incorporação de tecnologias modernas à produção agrícola.

Esse processo de modernização da agricultura foi desencadeado pela internalização do D1 (departamento 1) na economia (máquinas e insumos químicos). Assim criou-se condições para formação do CAI no Brasil, e que, por conseguinte, resultou em relações de interdependência para trás, sendo esse o setor que articulará as conexões com o Estado para busca de investimentos (Graziano, 1996). Todo esse processo ocorre no contexto de desarticulação do “complexo rural”, sendo destacado pelo autor, como o exemplo mais representativo na primeira metade do século XX, o complexo cafeeiro, caracterizado principalmente por uma baixa divisão do trabalho.

No complexo rural, em países subdesenvolvidos ou “pré-capitalistas”, a população encontrava-se em sua maioria no campo, o que continuou ocorrendo até as décadas de 1940 e 1950 (Rangel, 2004). A população do complexo rural não se ocupava em produzir somente produtos agrícolas. Além disso, a produção não se destinava essencialmente para o mercado, mas principalmente para manutenção da população que integrava as grandes fazendas.

Parte significativa do tempo era utilizado para “produção agrícola do setor agrícola” (Rangel, 2004, p. 143), tais como moradias e infraestrutura para produção e beneficiamento dos alimentos, além da manutenção da vida cotidiana das famílias. Sendo assim, a ideia de complexo rural, definida por Rangel, se constitui como uma etapa anterior à expansão do capitalismo na agricultura, com a industrialização e o complexo agroindustrial.

O complexo rural era caracterizado como a integração vertical nas grandes propriedades rurais dos séculos XVIII e XIX. O desmantelamento da “autarcia familiar”, que ocorreu ao longo da primeira metade do século XX, no Brasil, foi fundamental para o desenvolvimento, já que, sem a “liberação de mão de obra pelo complexo rural”, não ocorreria os

níveis de crescimento econômico verificados no país a partir da década de 1960, afirma Rangel (2004).

Dois fenômenos contribuíram para a desintegração do complexo rural e a formação do complexo agroindustrial moderno:

- a. a “apropriação industrial do processo de produção rural” (Goodman; Sorj; Wilkinson, 1990, p. 5), no século XIX, com o uso de insumos químicos e máquinas; e
- b. a “substituição industrial do produto rural” (Goodman; Sorj; Wilkinson, 1990, p. 51), no século XX, com o uso dos produtos agrícolas como matéria-prima para processamento industrial e a artificialização dos bens de consumo final.

Abordagens teóricas críticas, tais como as neomarxistas, são utilizadas para estudos com a noção de CAI sobre o aprofundamento e os efeitos da modernização e industrialização da agricultura, bem como o papel do Estado na promoção de políticas agrícolas, no progresso técnico e na questão agrária.

Complexo Agroindustrial e o Agribusiness Brasileiro

O Complexo Agroindustrial, em outra perspectiva de análise, da realizada com a noção de CAI descrita anteriormente, é um conceito de integração das atividades agrícolas e agroindustriais. Trata-se de uma metodologia analítica para ajustar os objetivos setoriais ao planejamento governamental, com o propósito de identificar os condicionantes tecnológicos, fundiários, do mercado de trabalho e de infraestrutura, que inibem as vantagens competitivas do “maior negócio do Brasil”.

O CAI, com essa perspectiva, possui três “categorias” a serem estudadas:

- a. as que “impulsionam fisicamente o produto”, da agricultura a jusante;
- b. as que “transmitem energia”, a montante até a agricultura; e

c. os “mecanismos coordenadores” (organizações de apoio e regras).

A abordagem de CAI, na mesma concepção de Davis e Goldberg, proposta em 1957, de agribusiness, foi utilizada para realizar o recorte do sistema econômico, com o objetivo de demonstrar a relevância do agronegócio brasileiro para o desenvolvimento do país. Foi nessa direção que ocorreu a utilização da noção de CAI para, além de divulgar o conceito de agribusiness, também promover a ideia de uma “agricultura mais ampla” e com maior relevância.

Araujo, Wedekin e Pinazza (1990) publicaram, em comemoração aos 45 anos da empresa de sementes Agrocere, presidida pelo primeiro autor, o livro *Complexo agroindustrial: “agribusiness” brasileiro* (grifo dos autores). A obra foi lançada no contexto das mudanças relacionadas à abertura econômica e da redefinição do papel do Estado, a partir de 1990. Assim foi possível reunir esforços para fazer frente ao novo cenário político, demonstrando a importância do CAI no Brasil junto ao Estado na busca de programas públicos de apoio ao setor.

Essa noção de CAI, apresentado pelos autores mencionados, contribuiu para consolidar a noção de agronegócios no Brasil, a partir da definição de agribusiness na década de 1950 (Davis e Goldberg, 2021) e de Commodities System Approach na década de 1960 (Goldberg, 1968). As abordagens teóricas que constam no capítulo 3 são as mais comumente utilizadas para estudar a concepção de agronegócios.

Sistema Agroindustrial (SAI)

Sistema Agroindustrial (SAI) é o conjunto de “cadeias” de um produto específico (matéria-prima) e a sua “explosão” para frente, passando por diferentes etapas até chegar ao consumidor final, gerando diferentes produtos.

São seis etapas ou “atores” que compõem o SAI (Batalha, 2007, p. 10):

- a. “agricultura, pecuária e pesca”;
- b. “indústrias agroalimentares”;
- c. “distribuição agrícola e de alimentos”;
- d. “comércio internacional”;
- e. “consumidor”; e
- f. “indústria e serviços de apoio”.

Em vista disso, o conceito SAI, para Batalha (2007), está relacionado à Abordagem de Sistema de Commodities (Commodities Systems Approach – CSA). O autor alerta que a noção de Agronegócios, como tradução realizada do termo Agribusiness, diferem de SAI, já que aquele refere-se à uma delimitação geográfica específica (Agronegócio do Brasil, por exemplo).

O autor utiliza o conceito CPA – Cadeia de Produção Agroindustrial – como tradução da noção Filière, com o objetivo de representar os encadeamentos “a partir de um produto final”. Ele também reflete que o conceito de Sistema Agroalimentar (SAA), utilizado na perspectiva francesa, por não contemplar outras matérias-primas, como fibras e biocombustíveis, pode apresentar limitações nas análises.

Por fim, Batalha (2007) enfatiza que a noção de filière é utilizada para estudos a partir de um produto final e a abordagem de sistema de commodities (CSA) como representativa de análises que consideram as matérias-primas, e inter-relações que se estabelecem a partir delas, como relevantes para entendimento do sistema em torno de um produto que gerará diversos bens de consumo final. Os enfoques teóricos predominantes para estudo do SAI e da CPA, além da teoria da organização industrial, são as abordagens de Gerenciamento da Cadeia de Suprimentos e Cadeia de Valor e outras relacionadas a essas perspectivas.

Sistema Agroindustrial (SAG)

O conceito de Sistema Agroindustrial (SAG) é utilizado para analisar suas relações verticais com o objetivo de gerar subsídios para a implementação de políticas públicas e para o planejamento de estratégias empresariais no âmbito dos setores que o compõem (Zylbersztajn, 2000). O SAG é uma noção que deriva da abordagem de sistemas de commodities (CSA) e é definido “como um conjunto de relações contratuais entre empresas e agentes especializados, cujo objetivo final é disputar o consumidor de determinado produto” (Zylbersztajn, 2000, p. 13).

É formado por sete componentes:

- a. consumidor final;
- b. varejo de alimentos;
- c. atacado;
- d. agroindústria;
- e. produção primária;
- f. ambiente institucional (leis, tradição, costumes); e
- g. ambiente organizacional (universidades, associações de produtores).

O enfoque da noção de SAG é nas empresas inseridas em uma indústria (setor) e nas relações entre elas, influenciadas por instituições e organizações de apoio que moldam a coordenação do sistema agroindustrial. A base teórica utilizada, além da Organização Industrial, é a Economia dos Custos de Transação (ECT) e a Nova Economia Institucional (NEI).

Sistema Agroalimentar Localizado (SIAL)

O SIAL é formado por pequenas Agroindústrias Rurais (AR) localizadas em territórios que interagem com áreas urbanas (Requier-Desjardins, 1999). É, portanto, um tipo específico de sistema produtivo local com ênfase em atividades agroalimentares. As ARs atuam nos mercados ofertando múltiplos produtos artesanais como alternativa de “sobrevivência das pequenas propriedades” (Requier-Desjardins, 1999, p. 6, tradução nossa), agregando valor aos alimentos processados.

Conforme o autor, trata-se de uma perspectiva voltada para analisar processos de desenvolvimento rural no contexto da globalização. Sendo assim, a noção de SIAL contempla a discussão sobre o desenvolvimento de áreas rurais pobres considerando a “modernização incluída” (Requier-Desjardins, 1999, p. 8, tradução nossa).

Trata-se de um conceito que direciona as análises para a “melhoria da tecnologia por meio do patrimônio tecnológico das zonas rurais” e “processos de inovação localizados” (Requier-Desjardins, 1999, p. 8, tradução nossa), ou seja, possui um processo endógeno de desenvolvimento de produtos, máquinas e processos.

O território rural é amplo e contempla tanto as zonas rurais quanto as cidades que prestam serviços para os agricultores e que verticalizam a produção. As ARs podem estar localizadas em áreas urbanas, entretanto, essas compartilham a “cultural local” em que estão inseridas (Requier-Desjardins, 1999).

A delimitação dos SIAles não é realizada “somente do ponto de vista agrogeográfico (disponibilidade de recursos naturais)”, mas principalmente pela concepção “meso-econômica (visão de territorialidade)” (Requier-Desjardins, 1999, p. 10, tradução nossa), formada por um conjunto de ativos específicos no qual estão disponíveis aos atores do

território, enuncia o autor. No SIAL, existe uma proximidade geográfica e cognitiva entre os consumidores e os produtores.

Sistema Integrado Agronegocial (SIAN)

O SIAN é uma abordagem proposta no final da década de 1990, no contexto da criação do PPG-Agronegócios e do Centro de Estudos e Pesquisas em Agronegócios (CEPAN) da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). Trata-se de uma concepção, micro, meso e macroanalítica, interdisciplinar e sistêmica, para orientar a elaboração das dissertações e teses do Programa de Pós-Graduação.

A estrutura do SIAN é analítica e baseada em três subsistemas que se inter-relacionam (Pedroso et al., 1999): subsistema referencial (SBR); subsistema estrutural (SBE); e subsistema avaliativo (SBA).

O SBR está relacionado às condições da demanda, ao ambiente institucional (políticas públicas) e à concorrência setorial. Por sua vez, o SBE é central no modelo, tendo em vista que é formado por atores tomadores de decisão, tais como indivíduos, organizações, setores e o governo. Finalmente, o SBA refere-se à medição do desempenho organizacional, do conjunto de organizações e da nação. O modelo é sustentado por abordagens teóricas, principalmente, da nova economia institucional, economia dos custos de transação, organização industrial (modelo ECD), teorias da administração, filière, cluster, teoria da complexidade, gestão de cadeias de suprimentos e de redes e alianças.

Supply Chain Management (SCM)

A noção cadeia de suprimentos traduz uma abordagem gerencial que visa atingir a eficiência sistêmica a partir da otimização da cadeia de valor, sendo que para isso é necessário que exista uma empresa focal

para coordenar os relacionamentos entre as organizações. Tem como base as escolhas estratégicas dos processos que serão gerenciados, e que farão parte do sistema e dos níveis de integração necessários para o alinhamento das atividades (Lambert, 2004). Para Vorst (2007, p. 13, tradução nossa), Supply Chain Management “é uma série de atividades físicas e de tomada de decisões [...] relacionadas a direitos de propriedade que ultrapassam as fronteiras da organização”.

As relações de interdependência no âmbito da cadeia de suprimento resultam do gerenciamento dos recursos estratégicos (insumos, por exemplo) para as empresas, visando gerar condições de maior autonomia no ambiente externo. Gestão de relacionamentos entre as empresas é foco principal dessa abordagem, visando identificar as fontes de valor ao longo da cadeia (Lambert, 2004, tradução nossa). Assim SCM não é somente a gestão compartilhada da logística, das compras, das operações, do marketing, finanças, pesquisa e desenvolvimento, mas principalmente dos relacionamentos verticais e horizontais, entre as empresas, visando um alinhamento das atividades estratégicas. As conexões entre as partes do sistema são fundamentais para geração de valor aos clientes e reduzir riscos. Os processos inerentes à gestão da cadeia de suprimentos são:

- a. “gestão de relacionamento com o cliente”;
- b. “gestão de serviços ao cliente”;
- c. “gestão da demanda”;
- d. “cumprimento do pedido”;
- e. “gerenciamento do fluxo de manufatura”;
- f. “compras”;
- g. “desenvolvimento de produto e comercialização”; e
- h. “retornos” (Lambert; Cooper, 2000, p. 72, tradução nossa).

A abordagem de SCM surge a partir das décadas de 1980 e 1990, no contexto da globalização, aumento da segmentação dos mercados, da terceirização, difusão das TICs, do e-commerce, bem como da crescente especialização produtiva de regiões e da utilização intensiva de contêineres. Essas mudanças passaram a exigir o gerenciamento de um conjunto de processos entre as empresas, tais como estoques, logística, produção, distribuição de produtos diversificados, fragmentação das cargas e compra de insumos e serviços ao longo da cadeia de suprimentos.

Entretanto, para obter vantagem competitiva nos mercados, é necessário o alinhamento entre as cadeias de valor de cada empresa, formando assim o sistema de valor. A identificação das fontes de vantagens competitivas e a coordenação a montante e a jusante do sistema, bem como o gerenciamento dos relacionamentos para alinhar o sistema de valor, são realizados por uma empresa focal.

Essencialmente, o gerenciamento da cadeia de suprimentos busca “coordenar a qualidade” entre as empresas, que inicia nos suprimentos de matérias-primas, até o consumo final, considerando o transporte, armazenamento e os outros fluxos físicos. Assim, na perspectiva da Supply Chain são os suprimentos que dirigem os processos ao longo da cadeia.

Portanto, trata-se de “uma metodologia desenvolvida para alinhar todas as atividades de produção [...] visando reduzir custos, minimizar ciclos e maximizar o valor percebido pelo cliente” (Wood; Zuffo, 1998, p. 61). Segundo Christopher (1997), não é somente a “interface”, mas, fundamentalmente, maior “integração” entre as empresas. São laços de gestão que resultarão na atuação da cadeia de suprimentos como uma “única empresa”, com compartilhamento das suas atividades internas. SCM é uma abordagem que recebe contribuições analíticas da teoria da dependência de recursos e da economia dos custos de transação, ambas apresentadas no capítulo 3.

Sustainable Supply Chain Management (SSCM)

Sustainable Supply Chain Management (SSCM) “é o gerenciamento de materiais, informações e de fluxos de capital, bem como a cooperação entre empresas ao longo da cadeia de suprimentos, tendo como meta as três dimensões do desenvolvimento sustentável” (Seuring; Müller, 2008, p. 1700, tradução nossa).

Koberg e Longoni (2019) identificaram, em ampla revisão sistemática sobre SSCM, a existência das dimensões estrutural (configuração) e a relacional (mecanismos de governança), que direcionam a adoção de práticas ambientais de menor impacto e socialmente responsáveis.

A configuração da SSCM tem como “base um arranjo estrutural de atores da cadeia de suprimentos e nos vínculos entre eles em uma perspectiva multinível” (Koberg; Longoni, 2019, p. 1088, tradução nossa). Os autores descrevem três tipos de estruturas da SSCM:

- a. supply chain tradicional, em que o comprador tem vínculo somente com um fornecedor na adoção de práticas sustentáveis, o que resulta em uma configuração aberta;
- b. inclusão de atores não econômicos na cadeia de suprimentos, tais como ONGs que fornecem treinamentos e assistência técnica com o propósito de implementar melhorias na área ambiental, além da contratação de serviços para avaliação da sustentabilidade dos processos, resultando em uma configuração de terceira parte;
- c. comprador estabelece vínculos com fornecedores e sub-fornecedores dos produtos principais por meio de relacionamentos formais e informais diretos, resultando em uma configuração fechada.

Mecanismos de governança são as “práticas e iniciativas usadas pela empresa focal para gerenciar relacionamentos das organizações que compõem a cadeia de suprimentos e dos seus stakeholders” (Koberg; Longoni, 2019, p. 1089, tradução nossa).

São três os mecanismos de governança (Koberg; Longoni, 2019, p. 1089, tradução nossa):

- a. por meio do “levantamento de informações da empresa focal para monitorar e avaliar o desempenho ambiental e social dos fornecedores”, com a adoção de “códigos de conduta e normas privadas”, resultando em uma governança indireta da SSCM;
- b. tendo como base elementos relacionados à “comunicação, compartilhamento de conhecimentos, treinamento e suporte ofertado aos fornecedores para aperfeiçoamento e capacitação na perspectiva das três dimensões da sustentabilidade”, resultando em uma governança direta da SSCM;
- c. com a existência da “colaboração com outras organizações privadas, da sociedade civil, governo, universidades e sindicatos, denominada de iniciativas multissetoriais” resultando em uma governança direta da SSCM.

Em síntese, o Gerenciamento da Cadeia de Suprimentos Sustentável é uma abordagem que possui ênfase na otimização de processos em organizações geograficamente dispersas que integram a Global Supply. O desafio é integrar processos de gestão ambiental, tendo como referência uma empresa focal, e identificar quais atividades direcionam a produção para redução dos impactos ambientais e a melhoria das condições sociais. Empresas dispersas em diferentes países e que formam a cadeia global participam dos mesmos compromissos com relação ao desenvolvimento sustentável e da necessidade de enfrentar a crise ambiental.

Cadeia de Valor Global

A Cadeia de Valor Global (CVG) é definida como as inter-relações organizacionais com base nas tecnologias, sendo que essas definirão as transações e as relações de interdependência entre as empresas (Gereffi; Humphrey; Sturgeon, 2005). Essa abordagem foi proposta pelos autores no contexto da desintegração da produção e ampliação do comércio mundial.

A abordagem da CVG avança nas análises dos determinantes das interdependências entre as empresas incluindo variáveis como confiança, reputação e dependência mútua, aprendizado, capacidades construídas nas relações e geração, além de retenção de competências que são difíceis de serem imitadas pelo concorrente.

Além disso, a teoria da CVG utiliza a abordagem das competências essenciais para construir um modelo de análise que possui como premissa de que as organizações cooperam tendo como base as habilidades de cada uma das partes. Teoria essa, do Crescimento da Firma, que será apresentada o capítulo 3.

Distrito Industrial

Distrito industrial (ou distrito marshalliano) é “uma entidade socioterritorial que é caracterizada pela presença ativa de uma comunidade de pessoas e de uma população de empresas em uma área natural e historicamente delimitada” (Becattini, 1992, p. 38, tradução nossa).

No distrito ocorre a especialização flexível e predominam interfaces horizontais entre pequenas organizações geograficamente localizadas. No capítulo 3, seção 3, será apresentada a Teoria dos Distritos Industriais.

Arranjo Produtivo Local (APL)

Os APLs são “sistemas produtivos” formados por um “conjunto de agentes econômicos, políticos e sociais localizados em um mesmo território que desenvolvem atividades produtivas interdependentes” (Szapiro et al., 2017, p. 40).

Os autores utilizam a nomenclatura APL por ter se tornado consolidada na literatura e por traduzir mais adequadamente, do que sistema produtivo local, o que significa a estrutura econômica de produção.

Decorre do arranjo de empresas localizadas a consolidação de relações sociais como determinantes das mudanças técnicas e das inovações. São essas as condições básicas que sustentam um APL, que tanto possuem componentes deliberativos quanto os que surgem de forma espontânea. As características inerentes aos APLs resultam em conhecimentos tácitos, aprendizagens e mudanças técnicas e socioculturais. A abordagem de APLs é utilizada para análise de atividades econômicas, tanto intensivas quanto de produção artesanal e de “base cultural e ambiental”.

Inovação é a questão central que caracteriza os APLs, sendo essa relacionada a produtos, processos, formas de organização e de divulgação das atividades (marketing). As inovações dependem de interações entre indivíduos, empresas e estrutura social local. A abordagem dos Arranjos Produtivos Locais é sustentada pela teoria estruturalista da Cepal e a teoria do sistema de inovação (Szapiro et al., 2017).

A teoria estruturalista considera as especificidades históricas, sociais e econômicas que influenciam nas mudanças que ocorrem ao longo do tempo no sistema econômico e nas disparidades entre o “centro” e a “periferia” (Prebisch, 2011, p. 269). Disparidades essas que condicionam os processos de desenvolvimento, resultando no dualismo estrutural: especializada e heterogênea.

No progresso técnico, científico e produtivo, segundo Prebisch (2011, p. 617), é necessário “agir sobre o desenvolvimento espontâneo das forças econômicas”. Portanto, de acordo com o autor, é preciso redefinir o papel do Estado, uma vez que existem diferenças entre as “forças espontâneas da economia” e os “mecanismos de mercado”, sendo o primeiro objeto de atuação do Estado.

Já a teoria do sistema de inovação considera o conjunto de instituições que facilitam ou restringem as inovações, tais como centros de pesquisa, universidades, laboratórios de desenvolvimento de produtos, entre outros.

Não são as particularidades dos mercados e das empresas que restringem as inovações, mas, fundamentalmente, a configuração e a forma de atuação das organizações reguladas ou influenciadas pelo Estado e que compõem o sistema de inovação.

Arranjo e Sistema Produtivo Inovativo Local (ASPIL)

O Arranjo e Sistema Produtivo Inovativo Local (ASPIL) é um APL que possui a “inovação como variável central para entender a dinâmica de evolução do arranjo e para definir potenciais trajetórias futuras” (Borin; Matos; Cassiolato, 2014, p. 3), considerando fundamentalmente o fluxo de informações voltado para a construção de conhecimentos e aperfeiçoamento da produção nas empresas.

No ASPIL, a ênfase é na transmissão de conhecimentos, capacitação produtiva e inovativa das empresas. Ele conta com características de cooperação, como forma de troca de informações e integração de competências, e de coordenação e articulação de atores locais com relações formais e informais (Borin; Matos; Cassiolato, 2014). Essa noção está alinhada com o conceito de APL discutido anteriormente.

Cluster

Cluster é definido como uma “concentração geográfica de empresas inter-relacionadas, fornecedores especializados, prestadores de serviços, empresas em setores correlatos e outras instituições específicas” (Porter, 1999, p. 210).

O conceito de cluster traduz a existência de relações de interdependência vertical e horizontal entre empresas que atuam nos mesmos mercados ou correlatos, formando uma rede produtiva de proximidade. Trata-se de um sistema econômico específico “assentado” em um local, cidade ou região.

As empresas, ao estabelecerem relações mútuas localizadas, encontram vantagens competitivas que são utilizadas para concorrerem no âmbito da indústria em que estão inseridas.

O cluster é uma perspectiva “dinâmica da competição e a localização afeta a vantagem competitiva através da influência sobre a produção” (Porter, 1999, p. 221). Assim, nos clusters as empresas competem, mas também cooperam. No capítulo 3, seção 1, apresentam-se mais informações sobre a Teoria dos Clusters.

Netchain

A abordagem denominada de Netchain, proposta por Lazzarini; Chadad e Cook (2001), é oriunda da integração entre a Supply Chain Analysis (SCA) e a Networks Analysis (NA), com o objetivo de identificar as fontes de valor das relações verticais e horizontais de interdependência entre fornecedores, produção, distribuição e consumidor.

São três as fontes de valor identificadas pela SCA:

- a. otimização da produção e das operações;
- b. redução dos custos de transação; e
- c. apropriação dos direitos de propriedade.

As fontes de valor da NA também são três principais:

- a. redes sociais e embeddedness;
- b. rede de aprendizados; e
- c. externalidades não locais.

Resultam dessas fontes de valor, sugerem os autores, três tipos de interdependência verticais e horizontais:

- a. conjunta;
- b. sequencial; e
- c. recíproca.

Rede é uma noção abstrata e que somente remete a uma configuração composta por diversos nós interconectados, ou laços (Machado-da-Silva e Coser, 2006), por onde ocorrem diferentes fluxos físicos, de informações e financeiros. Tal conceito aparece já no século XIX, na perspectiva apresentada por Alfred Marshall, de redes de pequenas empresas aglomeradas em determinada região.

Pode ser entendida também como “redes de negócios”. Essas redes são formadas por um conjunto de relacionamentos com outras empresas, localizadas geograficamente no mesmo espaço ou não, que estabelecem conexões informais ou por meio de contratos formais, como modo de governança induzida pelas características das transações.

Entretanto, as formas de conexões entre as empresas nas redes de negócios podem ocorrer com um grau maior de intencionalidade, integrando as suas estruturas internas de administração. Nessas situações, Penrose (2006, p. 24) as define como “quase-firmas” ou “empresas

virtuais”. Em casos assim, elas não têm limites bem definidos, compartilhando a gestão com outras organizações, tendo como base diferentes estratégias de cooperação formal e informal voltadas para o estabelecimento de relações de interdependência.

Na visão da autora, as redes empresariais se constituem de “um número limitado de firmas vinculadas umas às outras numa estrutura administrativa inter-relacionada” (Penrose, 2006, p. 24).

Para a identificação das fontes de valor no âmbito da Netchain podem ser utilizadas as teorias da economia dos custos de transação, da nova sociologia econômica e da economia evolucionária da mudança técnica. Entretanto, abordagem de Netchain contempla uma perspectiva interdisciplinar ao utilizar categorias de análise das teorias da administração, da economia e da sociologia.

Short Food Supply Chain (SFSC)

Short food supply chain (SFSC) reflete um conjunto de relações de trocas econômicas, fundamentadas na proximidade entre a produção e o consumo. Nessa perspectiva os compradores, imersos em informações, realizam “juízos de valor” sobre os alimentos, tendo como critérios de qualidade as características regionais de produção, os produtos artesanais e as condições socioculturais das comunidades (Marsden; Banks; Bristow, 2000).

Os autores mencionados defendem que a abordagem do SFSC busca integrar nas análises as relações entre as cadeias de abastecimento, alimentos naturais/locais e programas de desenvolvimento rural. Isso posto, alertam que deve-se avançar para “além da descrição dos fluxos de produtos” e analisar “como as cadeias de suprimentos são construídas, moldadas e reproduzidas ao longo do tempo e espaço” (Marsden; Banks; Bristow, 2000, p. 424, tradução nossa).

Marsden, Banks e Bristow (2000) utilizam principalmente o conceito de SFSC como um “guarda-chuva” para as demais noções utilizadas na literatura, que são substitutas entre si, tais como: *Alternative Food Supply Chain* (AFSC); *Alternative Food Chains* (AFC); *Alternative Food Network* (AFN); *Short Circuit* (SC); *Alternative Quality Chain* (AQC); *Dedicate Supply Chain* (DSC). São denominações que expressam formatos de “cadeias”, “redes” e “circuitos”, com conteúdos “alternativos” e que cumprem com as funções de “suprimentos”, de “qualidade” e de “especialização”.

Posteriormente, Renting, Marsden e Banks (2003) utilizam a noção de AFN como um “guarda-chuva” para as demais. Eles afirmam que a abordagem de SFSC é mais específica para designar as relações entre os atores que compõem as cadeias curtas e que estão “envolvidos na produção, processamento, distribuição e consumo de novos produtos alimentares”, enquanto a segunda é definida por “categorias de análise relacionadas à agricultura orgânica, produção de qualidade e venda direta” (Renting, Marsden e Banks, 2003, p. 393, tradução nossa).

À vista disso, a noção de “cadeia” pressupõe algum grau de verticalidade e de relações de interdependência entre as partes, o que torna promissora a abordagem de SFSC para estudos sobre os condicionantes do desenvolvimento rural. Já a abordagem de AFN contempla as diversas iniciativas de comercialização com atributos de qualidade diferenciados oriundos da produção e consumo de alimentos sustentáveis e de práticas de resistência dos atores frente ao paradigma da produção convencional. As AFNs, por conseguinte, além de se voltarem para estimular a oferta e a demanda por produtos de nicho, também contribuem como referência para a formação de novas redes alimentares alternativas.

A definição da noção de “curto” na abordagem de SFSC tem o significado de “proximidade”, que é definida com relação às informações

percebidas pelos consumidores e não somente no sentido espacial ou do número de intermediários nas relações comerciais.

Marsden, Banks e Bristow (2000, p. 425-426, tradução nossa) definem três tipos de proximidade:

- a. *face-to-face*: compra e venda com interface direta entre produtores e consumidores, fisicamente ou pela internet, “mediada pela interação” entre a “autenticidade” dos produtos e a “confiança” entre as partes;
- b. *spatial proximity*: a interface com os consumidores ocorre em pontos de venda regionais, onde as informações sobre a “natureza local” dos alimentos são transmitidas para os compradores; e
- c. *spatially extended*: a interface entre a produção e o consumo ocorre por meio de mecanismos que transmitem informações, sobre os atributos de valor dos alimentos, para compradores que não possuem “experiência pessoal” com o local de produção e que não estão na região de origem dos produtos.

A proximidade como categoria de análise tem como base as diversas fontes de valor que caracterizam as SFSC (Marsden et al., 2000, p. 424-429; Renting et al., 2003, p. 392-395). São elas:

- a. “ressocialização e reespaçialização dos alimentos”;
- b. realização de “julgamentos de valor pelos consumidores” tendo como referência os seus “conhecimentos, experiências ou imagens percebidas” do local, dos agricultores e dos alimentos diferenciados;
- c. “relacionamentos” com os consumidores baseados em “convenções e construções de qualidade”;
- d. origem dos alimentos com atributos relacionados às condições ambientais e socioculturais do local de origem da produção;

- e. transmissão de informações por mecanismos não clássicos de marketing;
- f. formas de organização e o caráter associativo das relações entre a produção e consumo;
- g. formas de atribuição e alocação de valor econômico ao longo da cadeia;
- h. atores da cadeia geram valor para a região que, em conjunto com a identidade local vinculada aos alimentos, serão utilizados pelos agentes nas transações econômicas;
- i. diversidade de sistemas de produção;
- j. apoio institucional e político; e
- k. diferentes tradições culturais e gastronômicas.

Em síntese, relacionamentos e proximidade são as duas categorias principais para o estudo da SFSC. Nos relacionamentos entre compradores e vendedores é que se encontram as principais fontes de valor. Os tipos de proximidade viabilizam que consumidores, imersos em informações, percebam os atributos que diferenciam os alimentos. Nessa perspectiva, os autores sustentam suas análises utilizando as bases teóricas da nova sociologia econômica, da teoria das convenções e da perspectiva orientada ao ator. Somente a primeira perspectiva teórica é apresentada neste livro.

Alternative Food Network (AFN)

As AFNs expressam um conjunto de iniciativas de agricultores e consumidores que, ao se inserirem nos mercados, não estabelecem somente relações de troca de produtos, mas também compartilham informações e reflexões críticas a respeito do sistema convencional de produção de

alimentos. Tratam-se de diversas iniciativas alternativas aos mercados convencionais voltadas para nichos que traduzem as fontes de valor e os atributos de qualidade diferenciados dos alimentos.

Sendo assim, as AFNs surgem como reação à globalização, à padronização da produção e aos impactos ambientais do sistema convencional de produção, por meio de mudanças nas relações entre consumidores e agricultores mediadas por iniciativas coletivas.

Com efeito, o crescimento das AFNs traduz uma mudança na percepção dos consumidores sobre o significado de um alimento de qualidade em suas múltiplas dimensões (ambiental, social, local, cultural, política e ética).

A ampliação dessas mudanças foi denominada por Goodman e colaboradores (2009) como Quality turn ou Virada da qualidade. Como um processo, é um processo associado ao crescimento e diversidade das AFNs. Assim, fica demonstrado o potencial de reconfiguração das relações entre agricultores e consumidores.

Quality turn, portanto, são os novos formatos de relações de trocas econômicas entre agricultores e os consumidores de alimentos, sustentados por:

- a. Produtos diferenciados em função dos sistemas de produção e processamento adotados e também pela cultura e tradição regional;
- b. Relacionamentos entre as partes e informações percebidas pelos consumidores que definem os tipos de proximidade dos compradores com relação aos agricultores, à produção, aos produtos e à região de origem dos alimentos;
- c. Envolvimento de agricultores e consumidores em questões diretamente relacionadas aos alimentos, ou em temas correlatos, de forma crítica e em busca da consolidação das redes

alimentares alternativas, e também, em estratégias para implantar a transição na agricultura convencional para formas de produção sustentáveis.

O local é uma dimensão importante na discussão sobre a qualidade diferenciada dos alimentos, que pode ser tanto uma expressão de engajamento político mais amplo quanto encerrar elementos que fragmentam as iniciativas e condicionam as mudanças mais profundas do sistema social e econômico.

O local turn é uma das dimensões do quality turn, que é definido como local food quality, o qual possui elementos do localismo defensivo e reflexivo (Winter, 2003).

Segundo o mesmo autor, a categoria quality to turn define as AFNs e é identificada em diversos mercados alternativos construídos em substituição aos mercados convencionais. São eles:

- a. farm markets;
- b. community-supported agriculture (CSA);
- c. box schemes;
- d. terroir;
- e. fairtrade;
- f. slow food;
- g. organic food;
- h. ethical trade;
- i. sustainable agriculture movements;
- j. reflexive localism ou local food movement;
- k. spatial dynamic of care; e
- l. holistic

Para finalizar expõe-se duas reflexões sobre a abordagem das AFNs. A primeira diz respeito às falsas dicotomias propagadas entre os sistemas alimentares globalizados e as práticas alternativas de produção e consumo de alimentos, sendo que essas que traduzem a qualidade dos alimentos com atributos naturais e do local. (Winter, 2003). Aos olhos do autor, em 2003, quando publicou o seu artigo, existia um “consumismo” de produtos diferenciados, com a “construção de qualidade” pelas empresas, buscando vantagens competitivas no mercado atendendo às demandas e gerando satisfação para os consumidores. Os autores asseveram que esta tendência também pode estar presente nos mercados alternativos de alimentos. Entretanto, é a reflexão crítica sobre a produção, o consumo e as relações de troca da agricultura convencional que diferencia, fundamentalmente, as redes alimentares alternativas.

A segunda reflexão sobre as AFNs é a consideração sobre a diversidade de iniciativas alternativas com práticas de produção e consumo sustentáveis. Morris e Kirwan (2011, p. 325, tradução nossa), propõem a análise das AFNs incluindo as “relações ecológicas” e das inter-relações entre seres humanos, não humanos e meios físicos. Trata-se, conforme pretendem os autores, de uma contribuição conceitual e teórica para compreender as AFNs e a emergência da “nova” perspectiva de qualidade ou virada da qualidade (quality turn). A qualidade dos alimentos, no contexto das preocupações ambientais, é comunicada para o consumidor como atributo de valor diferenciados dos alimentos.

As análises das relações ecológicas na produção de alimentos, em conjunto com as relações sociais, sustentam os autores, contribuem para “refinar” a concepção de embeddedness. Imersão ecológica da produção influencia a atividade econômica e as relações de troca no contexto das AFNs.

Com efeito, Morris e Kirvan (2011) propõem o conceito de ecological embeddedness para análise das diversas iniciativas voltadas

para nichos de mercado que possuem como base a adoção de prática ambientais e de promoção da sustentabilidade. As relações entre agricultura e a natureza traduzem as fontes valor percebidos pelos consumidores reflexivos e críticos com relação ao mainstream da produção de alimentos. Estabelece-se, assim, outra concepção de confiança construída na proximidade entre compradores e vendedores.

Em vista disso, explicam os autores, existe uma imersão tanto social quanto ecológica das relações de troca econômicas. Imersão ecológica se fundamenta nas relações entre agricultura e natureza. Assim os autores avançam na análise sobre o enraizamento social, incluindo mais uma dimensão aos estudos sobre imersão, a ecológica, para compreensão das AFNs. Essas são estudadas considerando categorias, principalmente, das teorias das convenções e da nova sociologia econômica e representam um campo fértil para estudos científicos interdisciplinares que permitem analisar mercados, organizações e o local.

Filièra Corta

Filièra corta,² cadeia curta, ou circuito curto de comercialização, é um conceito que indica proximidade dos consumidores com relação à produção de alimentos, recuperando assim o seu poder de escolha nas compras, considerando a qualidade percebida nos produtos (Guidi, 2009).

Conforme a autora (Guidi, 2009), a noção de “food miles” quantifica a proximidade entre vendedores e compradores, e a reflexão a respeito está relacionada à possibilidade de realocação da produção, gerando autonomia dos agentes, interação socioeconômica e política. Busca atingir a meta do km zero entre a produção e o consumo dos alimentos, na compra direta dos agricultores ou de um intermediário, no máximo.

2 Ou filiera corta. Expressão em italiano que também é utilizada sem acentuação.

A filière corta pode ser organizada por grupos de consumidores em conjunto com agricultores que buscam estabelecer relações de troca de bens materiais e imateriais regionais.

Guidi (2009) apresenta diversos exemplos de filière corta, que identificou há mais de 10 anos, tais como: feiras; entrega de cestas; compras e colheita nas propriedades; grupos de consumo e iniciativa de consumo responsável e agricultura mantida pela comunidade (CSA). A autora ainda menciona iniciativas, como a de CSA, em diversos países, como Japão (Tenkei), Conprobio (Suíça), Amar (França), Gak (Espanha), Mutual (Portugal), Nyka (jardim aberto, na Hungria), entre outros “movimentos”, que possuem ênfase os alimentos, organizados por consumidores.

Civic Food Networks (CFN)

A noção de Civic Food Network (CFN) não envolve somente transações econômicas, mas, principalmente, relações sociais e políticas que sustentam a busca de alternativas ao modelo convencional de produção e de consumo de alimentos (Renting et al., 2012, tradução nossa).

Trata-se de avançar para a discussão sobre food democracy e na “reapropriação da função social e recreativa da alimentação” (Renting et al., 2012, p. 290, tradução nossa). A abordagem proposta pelos autores inova ao considerar a perspectiva de um sistema alimentar composto por citizens-consumers e citizens-producers que são proativos nas relações que estabelecem para viabilizar estratégias de produção e consumo de alimentos diferenciados nos mercados (food citizens).

A agricultura cívica “tem o potencial de transformar indivíduos de consumidores passivos em cidadãos ativos” e o mecanismo para que isso ocorra é inserir a “governança cívica”, como predominante nas relações entre o Estado e o mercado. O ponto de partida, acentuam os autores, é

“começar revalorizando os significados (sociais, culturais e ambientais) da alimentação” (Renting et al., 2012, p. 296-300, tradução nossa).

Em vista disso se estabelecerá as redes alimentares dirigidas pela sociedade (society-driven food networks). Diante dessas proposições os autores contestam a noção de AFNs, já que ela não direciona para a análise de categorias que permitem captar as mudanças e a nova dinâmica dos sistemas alimentares.

Para inserir as categorias relacionadas às CFNs é necessário compreender o fenômeno da agricultura cívica que emerge da nova realidade de alternativas de produção e consumo. Asseveram os autores que o conceito de AFN “não possui um conteúdo normativo próprio” (Renting et al., 2012, p. 300, tradução nossa) e somente reúne as diversas alternativas que se distinguem do mainstream econômico.

Para Miranda (2020), as CFNs traduzem as abordagens dos movimentos sociais e políticos que inserem os alimentos como centrais em suas atuações. É uma noção direcionada para questionar a falta de reflexão crítica e de “engajamento” cívico nos atos de consumo da população em geral.

Um exemplo é a afirmação dos agentes do Movimento Slow Food de que “comer é um ato político”. Nesse sentido, eles defendem que os alimentos devem ser bons, limpos e justos, criando um potencial transformador das relações com a natureza, entre as pessoas e com as formas econômicas de manutenção da vida. As transformações do sistema convencional de produção e consumo só serão possíveis se o alimento for incluído como pauta das reivindicações democráticas. Por exemplo, o aumento da participação social contínua dos cidadãos na construção de políticas públicas, assim outros temas são contemplados nas CFNs, tais como, soberania alimentar, garantia de direitos e justiça alimentar.

Os mercados na abordagem das Redes de Cidadania Alimentar (RCAs) são construídos sob o guarda-chuva da democracia e das disputas dos atores sociais, que integram os “movimentos do alimento”, por narrativas e práticas em arenas políticas.

1.2 Divisão do trabalho

A divisão do trabalho é central para compreender o sistema econômico e o tema pautou as discussões de estudiosos de diferentes áreas do conhecimento, principalmente da econômica e da socioeconomia. Autores com diferentes perspectivas teóricas foram eleitos para promover essa discussão, cujo objetivo é compreender as relações de interdependência na economia. Autores como Smith, Marx, Veblen, Marshall, Weber, Durkheim, Mises, Coase, North e Furtado refletem sobre o tema, com diferentes pontos de vista.³ Cabe adiantar que foi a formulação de Adam Smith que ainda se mantém predominante, após mais de 200 anos.

Analisando sob o ponto de vista histórico, a divisão do trabalho explica o funcionamento do sistema econômico e está intimamente relacionada à dinâmica produtiva, sendo um “fenômeno de retaguarda” que “segue a boa distância do crescimento” (Braudel, 2009b, p. 550). Ele ainda complementa dizendo que qualquer crescimento leva a divisão do trabalho “a reboque”, para que se manifeste e seja utilizada a cada mo-

3 Sugere-se leitura do livro *Evolução do capitalismo moderno: um estudo da produção mecanizada*, de John Atkinson Hobson (1858-1940). Na obra, o autor apresenta um panorama histórico, entre os séculos XVIII e XIX na Inglaterra e outros países da Europa, bem como nos EUA, a respeito de temas que permeiam o presente livro e que se aproximam de debates promovidos por autores utilizados nesta obra, tais como: planejamento dos mercados, especialização da produção, distritos industriais, capacidade empresarial e atuação nos mercados, fusões, poder de monopólio, tamanho e estrutura das empresas, concentração da produção no entorno de cidades, cartéis, integração vertical e lateral, interdependência dos mercados e inovações como processos de aprendizagem. São apresentados exemplos e dados disponíveis, da época em que o livro foi publicado, o que torna a leitura bastante instigante do ponto de vista histórico.

vimento de progresso, como ocorreu intensamente na Revolução Industrial e, assim, constitui-se como um “indicador” do desenvolvimento [...] e uma forma de “medi-lo”.

Braudel (2009) afirma que não foi Adam Smith que “descobriu” a divisão do trabalho, como considerado desde a fundação da economia moderna. Menciona que o fenômeno já existia nas sociedades antigas, como na época de Platão e Aristóteles.

O autor também explica que, após Smith inserir a noção em sua teoria econômica, ela foi elevada ao status de ciência e considerada como “uma espécie de Lei da gravitação universal, tão sólida quanto a de Newton” (Braudel, 2009b, p. 550). Por fim, ele destaca que não é difícil perceber como a divisão do trabalho se alastrou para todos os campos da vida econômica, social e política, referindo-se à Inglaterra dos séculos XVI e XVII. Como exemplo, Braudel cita a separação entre o campo e a cidade, na produção das indústrias, tanto na base quanto nos seus níveis de comando superiores, nos setores políticos, na geografia do país e na clássica divisão entre agricultura, indústria e serviços.

No entanto, Braudel (2009a) faz um complemento no volume *O jogo das trocas*, sobre sua afirmação anterior realizada no livro *O tempo do mundo*. Ele argumenta que no século XVII existia uma “pirâmide mercantil”, em que a especialização fragmentava as atividades econômicas, sendo que elas ocorriam primeiro na base.

O autor enfatiza que o escalonamento da divisão do trabalho não atingia os comerciantes. Pelo contrário, eles até ampliavam seu escopo de atuação nos mercados, diversificando os produtos vendidos em suas lojas. Braudel (2009a) indica que esse fenômeno se manteve ao longo dos séculos seguintes: o aumento das trocas e a expansão dos mercados resultaram em menor especialização do comerciante.

Com efeito, o comércio não seguia a “lei universal” da divisão racional do trabalho, que garante que com o aumento das trocas resultará em maior especialização das atividades e funções e, desse modo, aumento da produtividade. Indica, a título de conclusão, que o comerciante necessitava da divisão do trabalho nas camadas inferiores da pirâmide mercantil, com inúmeros intermediários, para “pairar sobre eles e auferir seus lucros” (Braudel, 2009a, p. 334).

Dito isso, voltamos para o recorte mais aceito da modernidade sobre esta discussão, o que significa retomar ao período a partir da fundação da economia moderna. Foi Adam Smith, no século XVIII, que lançou os fundamentos da discussão para os séculos seguintes. Para isso, ele utilizou contribuições de William Petty, estudioso vinculado à escola mercantilista da economia, escritas no século XVII. Esse autor relacionou o trabalho na economia como causa da riqueza, discutindo como melhor aproveitá-lo em diversas áreas de forma mais eficiente, abordando o cálculo da relação entre o trabalho empregado com os impostos, despesas públicas e aumento da produção. Com efeito, Petty (1996) foi precursor da análise sobre as vantagens da divisão do trabalho na economia, mesmo não tendo utilizado o termo “divisão”. Porém, lançou ideias nesse sentido, que foram aperfeiçoadas por Smith.

Adam Smith sustentou que as relações de troca dependem e são influenciadas pela ampliação dos mercados, pela propriedade privada, pela razão, pela linguagem e pelo autointeresse dos indivíduos. Sendo assim, é natural do ser humano realizar trocas econômicas, principal sentença ao defender a sua concepção sobre a divisão do trabalho.

As relações de troca permitem evidenciar a utilidade dos talentos naturais e individuais. De tal forma, a divisão do trabalho surge da possibilidade de uso das aptidões humanas e da tendência à especialização do trabalho.

Quando ela se estabelece e as atividades se tornam repetitivas, emergem as condições necessárias para invenção e desenvolvimento de máquinas que, ao serem utilizadas, aumentam a produtividade e a produção em massa.

A produção em escala e a redução dos custos ampliam o atendimento à diversidade das necessidades humanas. Esse é o processo econômico, segundo Smith, gerador de riqueza e acúmulo de capitais, que será reinvestido, resultando em um ciclo virtuoso de progresso técnico e de bem-estar comum.

No primeiro livro da série *A riqueza das nações*, Smith (1996) argumenta que o “aprimoramento das forças produtivas” é o que possibilita às nações a capacidade de suprir em abundância toda a população, mesmo os mais pobres, que realmente se beneficiaram com os preços mais baixos dos produtos nos séculos XVII e XVIII. Na obra, o autor inicia com a discussão sobre a divisão do trabalho, demonstrando a relevância desse fenômeno para compreender o comportamento dos mercados. Além disso, ele cita como exemplo bastante conhecido a produção de alfinetes, em que ocorre a separação em etapas produtivas, nas quais cada pessoa executa uma parte pequena de todo o processo de fabricação.

A divisão do trabalho, constatada por Smith na Inglaterra do século XVIII, resultou em ganhos significativos de produtividade e possibilitou, prover as diversas classes sociais, principalmente as mais baixas (as classes mais altas continuaram importando seus bens de consumo) (Heilbroner, 1996). A produtividade é a fonte da riqueza das nações, um tema central para o autor, que decorre das atividades especializadas.

A relação entre produtividade, divisão do trabalho, especialização, salários, capital, demanda de mão de obra, melhoria nas condições de vida e crescimento econômico é denominada “causalidade circular cumulativa” (Fritsch, 1996, p. 10).

Também segundo Thirlwall (2005), a divisão do trabalho é um fenômeno tautológico, uma vez que depende da expansão dos mercados, como afirmou Smith. Por sua vez, o tamanho dos mercados é condicionado ao aumento da produtividade, da economia de escala, da renda e do poder de compra oriundos da divisão do trabalho. Trata-se, portanto, de um processo interdependente e circular que permite entender a complexidade do sistema econômico a partir de relações supramencionadas.

Portanto, com argumentos dos autores citados fica evidente que a divisão do trabalho resulta em maiores habilidades nas operações, economia de tempo na repetição das tarefas e, conseqüentemente, na criação de novas máquinas que facilitam o trabalho repetitivo da mão de obra especializada.

Em síntese, é considerada um sistema cooperativo para prover as amplas necessidades humanas. Sua amplitude é condicionada pela “natureza humana ao impulso de realizar trocas no mercado” e pela “extensão do mercado” (Smith, 1996, p. 77). As habilidades manuais repetidas constantemente geram especialização, e quando atingem uma “mera rotina”, é o momento de inserir processos mecânicos, que terão como consequência o aumento gradual da “atomização da subdivisão do trabalho” e dos efeitos de escala, sendo que esse fenômeno é denominado “economia interna à empresa” (Marshall, 1982, p. 212).

Em um mercado pequeno, não ocorre uma intensa divisão do trabalho. Mas, se os mercados se ampliam, surge uma “sociedade comercial” em que “todo homem subsiste por meio das trocas, tornando-se, de certo modo, um comerciante” (Smith, 1996, p. 81). Em uma sociedade comercial, as pessoas dependem de outros indivíduos para o suprimento de suas necessidades, utilizando para isso o “produto do seu trabalho” (Smith, 1996, p. 28). Esse processo resulta em maior acúmulo de capital, que é reinvestido na produção e nas compras de outros bens.

Existe um encadeamento de atividades na economia, desde os agricultores que produzem matéria-prima até a preparação do produto, sendo essa composição de etapas a própria divisão do trabalho ao longo da cadeia de produção. Nessa senda, Thirlwall (2005) afirma que Smith reconhecia que este fenômeno ocorria de maneira mais evidente na indústria do que na agricultura, por ser mais dependente, mas não somente, das atividades econômicas internas às empresas relacionadas à mecanização e da intensidade da interdependência técnica entre elas.

Para Veblen (1966, p. 14), ocorre aumento da padronização e na “concatenação” e no “entrosamento” das empresas e na “ajustagem de vários processos industriais”, sendo assim, é na indústria que a divisão do trabalho se manifesta. No entendimento do autor, “cada unidade industrial está [...] intimamente relacionada com outros processos industriais [...] nas proximidades ou em lugares distantes” (Veblen, 1966, p. 8).

Portanto, a divisão do trabalho, para Veblen (1966) resulta na “coordenação dos subprocessos” e na “ajustagem intersticial” entre as partes a montante e a jusante da “sequência de operações”. O elemento chave dessa coordenação é a mecanização da complexa estrutura industrial que determina a natureza das transações.

Alfred Marshall também ressalta as afirmações de Smith e Veblen, ao sustentar que a divisão do trabalho resulta em rendimentos crescentes. Ele discorre sobre a sua importância na “diferenciação de funções” no âmbito da indústria e das empresas. Essa diferenciação é fruto da “especialização da mão de obra, do conhecimento e da maquinaria” utilizada nos processos de produção. Mas, também ocorre, de forma simultânea, o fenômeno da “integração”, caracterizada como o “aumento das relações e a firmeza das conexões entre diferentes partes de um organismo industrial” (Marshall, 1982, p. 212).

Ainda na perspectiva de Marshall (1982), a divisão do trabalho é a força propulsora da organização industrial, em que a diferenciação e a integração resultam no aumento da especialização e das relações de interdependência. Ambos os fenômenos ocasionam maior eficiência econômica, na medida em que o trabalho é constantemente substituído e subdividido pela intensificação da mecanização.

Com um sentido diferente do de Smith, Marx (1978) contesta a tese da relação causal entre trocas econômicas e o uso de máquinas. Em seus *Manuscritos econômicos e filosóficos* (Marx, 1978, p. 24-28), o autor discute a divisão do trabalho, sendo essa “a expressão econômica do caráter social do trabalho”, no contexto da análise das necessidades humanas e do trabalho produtivo como essência da propriedade privada. A divisão do trabalho no capitalismo representa “o motor principal da produção de riqueza”, concordando com Smith.

No entanto, Marx diverge de Adam Smith, que afirma que a divisão do trabalho é consequência de um efeito das relações de troca de produtos entre indivíduos, ou seja, a troca como essência da atividade humana, que por meio da negociação e do comércio resultará em especialidades ou “talentos naturais”.

São esses talentos, evidenciados pelas relações de troca, que, para Adam Smith, resultarão na divisão do trabalho. Consequentemente, aumentará o acúmulo de capital e o progresso econômico e social. Se existe diversidade de produtos em uma economia, é porque a divisão do trabalho ocorre como a base do sistema econômico de uma sociedade, suprindo as mais diversas necessidades humanas. Entretanto, é o tamanho dos mercados que condiciona a sua intensidade e dinâmica de crescimento das relações de troca, como já comentado anteriormente.

Marx (1978) critica as relações causais propostas por Adam Smith para explicar a função da divisão do trabalho na economia, ao mesmo

tempo que evidencia que o trabalho humano “é a essência da propriedade privada”. Portanto, ele inverte a relação causal apresentada pelos economistas clássicos, principalmente Adam Smith, afirmando que são as máquinas que induzem à divisão do trabalho e é essa relação causal que condiciona as trocas e a expansão dos mercados. Para Marx, não existe a propensão humana para realizar trocas, como afirma Smith. Sendo assim, a mecanização do processo de produção é anterior, portanto, à divisão do trabalho. Já para Smith, é a fragmentação das atividades que demandará máquinas para substituir o trabalho especializado e repetitivo.

Marshall (1982) avança também na discussão sobre a divisão do trabalho “localizado”, em que empresas similares em determinada região geram economias externas. A aglomeração de empresas é impulsionada pelas condições físicas do local e pelo acesso a recursos fundamentais para as organizações. A localidade intensifica, portanto, a especialização de empresas e da mão de obra. Existem “efeitos recíprocos da divisão do trabalho e da localização industrial” (Marshall, 1982, p. 219).

Todavia, a divisão do trabalho naturalmente “acentua as diferenças” regionais, provoca a localização da produção e a torna especializada em determinada atividade econômica, argumenta Mises (2010, p. 205); para o autor, que é um representante da Escola Austríaca, a divisão do trabalho nada mais é do que o “resultado da reação consciente do homem à multiplicidade de condições naturais” (Mises, 2010, p. 205).

A especialização, por sua vez, “intensifica a desigualdade inata dos homens” (Mises, 2010, p. 295). Para Mises (2010), portanto, existem a causalidade entre relações de troca, especialização e novas máquinas para produção. Ele também acredita que inovações, novas profissões, identificação de aptidões humanas específicas, padronização e mecanização são fatores principais que definem o sistema econômico.

Já no campo da socioeconomia, Weber (2000), em “Categorias sociológicas fundamentais da gestão econômica”, corrobora que são as “formas de divisão das profissões” que conduzem os usos dos aperfeiçoamentos voltados para a especialização do trabalho. Ele fundamenta que Frederick Taylor utilizou essa perspectiva para aumento da produtividade na indústria.

Da mesma forma que outros autores, Weber (2000) assegura que foi a ampliação dos mercados que proporcionou a divisão do trabalho especializado e, por conseguinte, a mecanização dos processos.

Entretanto, o conceito de Weber (2000) sobre ação econômica, ação social, relação social e ação social econômica permite entender a divisão do trabalho sob outra perspectiva. Ele enxerga a divisão do trabalho como uma impulsionadora do sistema econômico que se traduz na lógica de organização da vida cotidiana, não a que ocorre somente no interior das empresas ou nas relações de interdependência mediadas pelos mercados. A divisão do trabalho pode ser explicada, portanto, não somente como a propensão humana para as trocas, mas fundamentalmente pelas relações sociais no âmbito do sistema econômico. Assim, ocorre a imersão da divisão do trabalho, ou das ações econômicas, na densa rede de relações existentes no sistema social.

Pode-se incluir Polanyi (2000) nessa discussão sobre imersão social da divisão do trabalho. O autor alega que a divisão do trabalho não é um fenômeno moderno, tendo em vista que se baseia em princípios que não estão relacionados à busca da eficiência produtiva. Em suas palavras, “é um fenômeno tão antigo como a sociedade e origina-se da diferença inerente a fatos como sexo, geografia e capacidade individual” (Polanyi, 2000, p. 63).

A ênfase do autor (Polanyi, 2000) está nas evidências de períodos históricos desde a sociedade primitiva até a sociedade moderna. Com

esse argumento, ele manifesta uma visão diferente de Adam Smith, que vincula a divisão do trabalho ao aumento das trocas econômicas e à expansão dos mercados, como fatos que se intensificaram a partir da Revolução Industrial.

Polanyi (2000) discorda da existência de uma natureza do homem com “instinto” para a troca, ou ainda, da lógica de um “homem econômico” que se manifesta na sociedade e conduz a economia. Na verdade, na visão do autor, o homem econômico foi uma “ficção” implantada em uma realidade em que ainda predomina o “homem social” (Polanyi, 2000, p. 63). Portanto, para o autor a divisão do trabalho não é comandada somente pelos mercados, mas principalmente pelo meio social em que as trocas são realizadas.

Sendo assim, aos olhos de Polanyi (2000), analisar os mercados tanto em períodos recentes quanto considerando processos mais longos da trajetória da civilização, não pode ser reduzido a um marco do mundo de ideias interpretativas da realidade a partir de Adam Smith. Quando esse recorte temporal é realizado por pesquisadores, é algo “para dizer o mínimo, inteiramente fora de moda” (Polanyi, 2000, p. 64).

Durkheim (1978) avança nessa discussão distinguindo duas formas da divisão do trabalho social: a “solidariedade mecânica” ou “similitude” e a “solidariedade orgânica” (Durkheim, 1978, p. 66). A primeira é a divisão natural do trabalho no sistema social como um todo, que “age” coletivamente, independentemente das condições particulares das partes que os compõem.

O autor (Durkheim, 1978) ressalta que esse tipo de divisão do trabalho se expressa no coletivo, na sociedade e no interesse geral de seus membros e, por isso, é mecânica, já que se estabelece independentemente dos interesses pessoais. Em síntese, no dizer de Durkheim (1978, p. 40), esse processo resulta de “um conjunto de crenças e dos senti-

mentos [...] que tem sua vida própria [...]: a consciência coletiva e comum”, e destaca-se, portanto, por ter uma “coesão social e um ‘caráter moral’” (grifo do autor).

A solidariedade orgânica, por sua vez, no âmbito do sistema econômico, tem a característica principal de ser uma criação humana para fins específicos, como um “organismo” com “funções orgânicas” especializadas, sendo o contrato, ou a “expressão jurídica da cooperação”, o símbolo maior desse tipo de divisão do trabalho social (Durkheim, 1978, p. 66). Sustenta que ela é estabelecida deliberadamente para cumprir objetivos específicos e terá duração conforme os acordos entre as partes. Assim, fica evidente que esse modo de divisão do trabalho “liga diretamente as coisas às pessoas, mas não as pessoas entre si” (Durkheim, 1978, p. 62).

É possível concluir, em vista disso, que na solidariedade mecânica não se manifesta, deliberadamente, um moderador no sistema econômico, já que é a própria sociedade que constitui a divisão do trabalho e conecta os indivíduos ao sistema social (“supersocialização”). Na solidariedade orgânica, ao contrário, são os indivíduos que deliberadamente se conectam e criam as relações de interdependência resultantes da divisão do trabalho (“subsociação”).

Já para Furtado (1967, p. 88-89), na perspectiva das diferenças regionais no Brasil, enuncia que “a diversidade dos agentes econômicos [...] é um reflexo do grau alcançado pela divisão do trabalho social”.

O autor enriquece suas ideias ao afirmar que “uma criação da divisão do trabalho num todo social, o agente econômico não pode ser considerado isoladamente” (Furtado, 1967, p. 88-89). Assim, uma empresa e um setor somente podem ser compreendidos adequadamente se forem considerados um sistema específico dentro de um sistema maior, que conecta as partes, resultando em relações de interdependência.

Um sistema econômico direciona suas múltiplas decisões para um fim último que é contemplar a satisfação dos indivíduos em uma sociedade. Se esse é o objetivo, um sistema mais complexo em sua diversidade de empresas e setores deve ser privilegiado. Isso se justifica pelo fato de que o encadeamento de atividades econômicas se torna mais eficiente quando existem múltiplas conexões entre os diferentes segmentos relevantes que se complementam para atender os mercados, sendo que este “conjunto é também aquele cuja estrutura reflete o processo de divisão social do trabalho de forma mais completa” (Furtado, 1967, p. 88).

Como exemplo a respeito da divisão do trabalho, Furtado (1964, p. 78), em *Formação econômica do Brasil*, estuda o complexo do açúcar na região Nordeste e os reflexos que a “decadência” regional teve na economia brasileira a partir do século XVII. Ele identificou que a produção de açúcar estabelecia conexões externas, à região, de suprimento de mão de obra e equipamentos, o que não ocorria com a atividade pecuária.

Furtado (1964) apresenta argumentos sobre a inter-relação de atividades econômicas com produtividade e especializações diferenciadas e as influências na dinâmica econômica externa. Assim, ocorria um processo de “involução” da divisão do trabalho e da especialização, na medida em que a atividade açucareira se estagnava. Desse modo, a mão de obra migrava para o interior para atuar na atividade pecuária, respondendo menos ao mercado externo e suprindo as necessidades de alimentos da população.

No litoral, com a indisponibilidade de terras para produzir alimentos, comparativamente ao interior e aumento da população, causou o crescimento da disponibilidade de mão de obra em uma atividade de subsistência e de baixa produtividade, como a pecuária da época. Criou-se, portanto, um ciclo não virtuoso no Nordeste brasileiro, que o autor denominou de “involução” da divisão do trabalho e da especialização.

Isso resultou na diminuição da produtividade e da riqueza, em função do aumento da agricultura de subsistência.

Outra perspectiva de análise é considerar os custos de transação presentes nos mercados e internamente às empresas, como os que facilitam ou restringem a divisão do trabalho. Não é somente a especialização produtiva e a intensificação tecnológica que a explicam, mas também, e principalmente, os limites da expansão das firmas condicionada pelos custos de transação presentes nas relações de troca e na estrutura administrativa (Coase, 2017, p. 56),

Também ao ver de North (2018), a divisão do trabalho é explicada pelos “custos das trocas econômicas”, e não somente na perspectiva clássica que sustentou as análises por 200 anos dos sistemas econômicos, como afirma o autor. O autor segue alegando que o aumento das trocas decorrente da expansão dos mercados, gerando crescentes especializações, adoção de tecnologias e aumento da produtividade, elucida como a intensa divisão do trabalho se manifesta pela redução dos custos de produção associados à terra, ao capital e ao trabalho.

Entretanto, para um entendimento correto desse processo, continua North (2018), é necessário incluir os custos das informações relacionadas às interações entre empresas e, assim sendo, considerar que existem custos nas trocas econômicas, resultando na premissa de que custo de produção é a soma dos custos dos produtos relacionados à transformação e às transações nos mercados.

Já com uma perspectiva do comércio mundial, Pochmann (2004) utiliza o conceito de divisão internacional do trabalho como a busca de especialização das atividades produtivas no sistema econômico. Para ele, além da influência das vantagens comparativas entre países, os fluxos internacionais e a geopolítica no contexto da globalização a impulsionaram. Esse fenômeno foi marcado pelas novas tecnologias de

informação e consolidação das empresas com poder de monopólio, mas também pelos sistemas de produção flexíveis com base regional, como no caso mais conhecido da “Terceira Itália”. Ocorreu a partir de 1970 um duplo movimento de internacionalização e regionalização, sendo que o segundo induz a uma nova dinâmica produtiva interna, configurando assim o que o autor denomina de “divisão territorial do trabalho”.

Para encerrar essa discussão, destaca-se o movimento contrário de “estagnação da divisão internacional do trabalho” na América Latina (Castells, 1999). O autor identifica que a partir de 1990 ocorreram mudanças nas relações de interdependência entre empresas, baseadas na “revolução” da tecnologia da informação e no aprofundamento dos fluxos financeiros, aumento da difusão tecnológica e o crescimento das estratégias de alianças e joint ventures. Os países que não se inseriram nesse novo círculo virtuoso de crescimento econômico tiveram interrompidos os seus processos de divisão do trabalho e, por consequência, a geração de riqueza.

Na seção seguinte disserta-se sobre as relações de interdependência no sistema econômico, que em conjunto com as argumentações a respeito da divisão do trabalho formam os dois pilares para compreender as configurações das CSRs.

1.3 Relações de interdependência

Ficou demonstrada, na seção anterior, a relevância dos estudos sobre divisão do trabalho para identificar e compreender os condicionantes do sistema econômico. A intensificação desse fenômeno resultou no encadeamento entre empresas para permitir o adequado fluxo de produtos até os mercados, sendo que ampliação das trocas econômicas determina o potencial de geração de crescimento econômico. Ademais, identificar as “falhas” do sistema torna-se um conhecimento essencial

para o planejamento industrial com o objetivo de “conectar” setores específicos e, assim, estimular o aumento do consumo intermediário gerador de efeitos multiplicadores na economia.

Logo, a análise das relações de interdependência é de significativo interesse no âmbito da economia. Sendo assim, o propósito desta seção é apresentar contribuições teóricas que instiguem reflexões a respeito desse objeto de estudo, discorrendo-se sobre a Matriz Insumo-Produto de Leontief, assim como demonstra-se os aportes de autores como Quesnay, Sraffa, Kalecki, Veblen e Furtado.

É importante iniciar a apresentação das reflexões sobre as tentativas de medição do consumo intermediário com François Quesnay, da Escola Fisiocrata da Economia. Esse autor estudou a natureza e a quantidade física dos meios de produção e determinação dos preços e dos excedentes. Além disso, ele analisou a circularidade e fluxos produtivos com o objetivo de compreender o sistema econômico (Quesnay, 1996).

Influenciado por sua profissão de médico, Quesnay utilizou o modelo do “fluxo sanguíneo no corpo humano para pensar a economia em termos de circularidade” (Campos, 1996, p. 7). O autor formulou o funcionamento de um sistema interdependente, que serviu de inspiração para a elaboração das Matrizes Insumo-produto, elaboradas por Wassily Leontief.

Quesnay também analisou, de forma quantitativa, as relações de comércio entre as classes produtivas, manufatureira e a dos proprietários de terra (classe estéril, segundo o autor), sendo a agricultura a atividade produtiva considerada por ele como a principal da economia, em função da sua geração de riqueza e da sua capacidade de distribuir excedentes.

Por conta disso, Quesnay é considerado pioneiro na discussão sobre relações de interdependência entre setores ou atividades na economia, como forma de calcular o valor adicionado em cada etapa da produção anual de um país e identificar os setores mais dinâmicos.

Segundo Hunt (1989), Quesnay relaciona as variáveis como: produção, moeda, mercadoria e distribuição entre os setores e defendia que o setor agrícola é o gerador de riqueza na economia e, portanto, a classe produtiva.

Ainda no entendimento de Quesnay, a natureza proporciona agregação de valor aos produtos nos ciclos de desenvolvimento vegetal e animal. Já o setor industrial, por não agregar valor (valor dos produtos igual aos custos), é considerado pelo médico/economista como “classe estéril”. Por sua vez, a “classe ociosa” é formada pelos donos das terras, que se beneficiam da produção excedente dos agricultores (Hunt, 1989, p. 58).

As ideias do autor da Escola Fisiocrata da Economia foram rapidamente suplantadas pela moderna economia, fundada por Adam Smith. No entanto, Quesnay, de forma pioneira, descreve um modelo circular da economia para representar as relações de interdependência no sistema econômico.

Conforme mencionado, o *Tableau* de Quesnay serviu de inspiração para a elaboração de um método quantitativo para identificar os fluxos de compra e venda entre os setores, denominado de insumo-produto.

A análise de insumo-produto (input-output) é uma representação de um sistema econômico em cadeia, em que cada produto pode ser insumo para outro setor ou indústria. Ela representa, fundamentalmente, a “cadeia de decisões induzidas pela decisão privilegiada, que é a do consumidor final” (Furtado, 1967, p. 82).

Para Leontief (1983, p. 73), “o método insumo-produto é uma adaptação da teoria neoclássica do equilíbrio geral para estudo empírico da interdependência quantitativa entre atividades econômicas inter-relacionadas”. Portanto, na visão do autor, a matriz gerada de insumo-produto (MIP), destina-se à avaliação das relações entre amplos setores da economia de um país. Além disso, ela também pode ser usada para

realizar a análise de unidades menores da economia, assim como recortes de subsistemas econômicos, setores específicos, regiões, municípios, empresas e fluxos de comércio internacional.

Ancorada no pensamento neoclássico da economia, a MIP proporciona análises estáticas e, tendo como pressuposto a tendência ao equilíbrio, não permite avaliar os fatores que impulsionaram as mudanças. A Matriz Insumo-Produto reflete a dinâmica do consumo como exógena ao modelo, que condiciona as variáveis endógenas. (Furtado, 1967).

Todavia, a Matriz Insumo-Produto é uma ferramenta com ampla utilização, já que permite “nivelar as transações econômicas internas de um sistema econômico” (Leontief, 1983, p. 30) e, assim, planejar as mudanças necessárias na sua estrutura.

O desenvolvimento e a dinâmica econômica em determinado período estão associados à integração dos diferentes setores. Sendo assim, a MIP busca identificar os setores que recebem insumos de outros setores, e como o sistema contribui para a produção total da economia (PIB), uma vez que “todas as vendas são igualmente compras, todas saídas são, ao mesmo tempo, também entradas” (Langoni, 1983, p. VIII).

Transações interindustriais ou intersetoriais “unem as indústrias e setores” e são quantificadas por meios dos fluxos de bens e serviços na economia, sendo possível, assim, identificar as relações mútuas entre as partes do sistema e as conexões entre as subunidades que compõem as estruturas de interdependência, ressalta Leontieff (1983).

A metodologia da MIP permite estudar quatro tipos de estruturas de relações. São elas:

- a. dependência: definida como interdependência mútua entre todos os setores, sendo os setores superiores os compradores e os demandantes finais e os setores inferiores os abastecedores e os demandantes indiretos;

- b. interdependência: quando existem setores independentes e setores interdependentes;
- c. hierarquia: quando setores absorvem insumos e destinam a sua produção para o consumo final. Ou, ainda, quando fornecem insumos para outros setores e para a demanda final; e
- d. circularidade ou interdependência multirregional: conta com uma estrutura hierárquica e interdependência regional com características de dependência entre os setores.

Essas múltiplas relações e suas quantificações é que tornam a MIP uma ferramenta de planejamento industrial.

Buscando inserir outras variáveis da teoria econômica para o estudo das relações intersetoriais, autores como Kalecki, Robinson e Sraffa fizeram recortes analíticos mais específicos, além de se afastarem de modelos estáticos e essencialmente quantitativos.

Sendo assim, variáveis como fluxo de capital e de trabalho, lucro, diversificação de setores, diferenciação de produtos e determinantes da distribuição foram inseridas em seus modelos. A apresentação desses autores, mesmo que brevemente, tem como objetivo destacar a relevância de suas contribuições para os estudos das relações de interdependência na economia, servindo somente como referência para aprofundamento nos estudos.

Kalecki (1983) apresenta contribuições relevantes para a análise das relações de interdependência na economia. Ele sugere que uma economia é dividida em três departamentos que definem o “esquema de reprodução ‘marxista’” (Kalecki, 1983, p. 36, grifo do autor): departamentos I, II e III, produtores de bens de capital, de bens de consumo para os capitalistas e de bens para os trabalhadores, respectivamente.

O autor também relaciona lucro, salário dos trabalhadores e valor da produção em um esquema circular entre os departamentos para avaliar os “fatores de distribuição da renda nacional”. Assim, ele demonstra a importância da demanda e do consumo intermediário na dinâmica econômica.

Nessa abordagem, as relações de interdependência em um setor industrial ficam evidentes tanto nas conexões entre o consumo e a produção, bem como na produção de bens de capital, que determinam o encadeamento das atividades entre as firmas e os condicionantes do desenvolvimento econômico.

Nessa mesma senda, Furtado (1974), relaciona expansão dos mercados, aumento da industrialização e da diversificação da oferta de produtos. Afirma que tal processo gera relações de interdependência com setores a montante e a jusante (efeito linkages) e que o subdesenvolvimento do Brasil decorre da menor expressão desse fenômeno.

Já Sraffa (1983, p. 163-223) utiliza noções como “relações biunívoca entre produtos e indústrias” e, a partir dessas relações, divide a economia em dois sistemas: “sistema de indústria de um só produto” e “sistema de indústria de produtos conjuntos”.

Ele também descreve a noção de subsistema como aquele composto por produtos diferentes, sendo necessário, portanto, subdividi-lo em partes compostas de “uma só classe de mercadorias” (Sraffa, 1983, p. 240).

Ao analisar a concorrência imperfeita e a atuação dos oligopólios, que têm poder de mercado, Sraffa resgata as contribuições clássicas de Quesnay sobre a “circularidade do processo de produção mercantil capitalista” (Possas, 1990, p. 162). A tese central de seu livro publicado na década de 1960, “mercadorias produzem mercadorias”, caracteriza uma economia em que o consumo intermediário é determinante na fixação dos preços dos produtos.

Nesse processo são utilizados “produtos básicos” que cumprem essa função, diretamente ou não. Sraffa (1983, p. 191) denomina “mercadoria composta”, aquela que forma a “mercadoria-padrão” e combina etapas e processos de produção, insumos e bens de capital, com adoção de multiplicadores para calcular o trabalho anual do sistema e o produto líquido.

Segundo Possas (1990), Sraffa analisou os efeitos das relações de interdependência do sistema produtivo sobre os preços e as taxas de lucro, que estão condicionados pelas mercadorias básicas, ou seja, aquelas utilizadas na produção de diversas mercadorias.

Por fim, destacam-se as contribuições de Thorstein Veblen em seu livro *Teoria da empresa industrial*, que conduz a análise considerando a padronização e de mecanização na produção, resultando na “concateenação” dos processos mecânicos industriais e nas relações de interdependência entre os pontos de um sistema.

A interdependência está relacionada à coordenação dos subprocessos entre as empresas para promover o equilíbrio e evitar perturbações, com o objetivo de gerar eficiência do sistema (Veblen, 1966). Essa eficiência possui duas ênfases: produção de bens e ganhos especulativos. A mecanização é a questão central na discussão de Veblen sobre o comportamento dos sistemas industriais, assumindo uma posição predominante na economia. Sendo assim, as empresas de determinados setores “regulam a marcha do resto do sistema industrial” (Veblen, 1966, p. 1).

As análises de Veblen ancoram-se nas reflexões sobre a classe ociosa e a emulação pecuniária, o consumo conspícuo e a padronização da vida. No contexto social e econômico do final do século XIX e início do século XX, o autor identifica dois tipos de empresários: “*workmanship*” e “*sportmanship*”. O primeiro tem um “instinto” para o “trabalho eficaz”, “ação funcional objetiva” ou para a “ação econômica” e “industriosa” e competição econômica. Por sua vez, o segundo tipo de empresário tem um “instinto”

para a ação predatória e competição hostil. Dessa forma, para Veblen (1966), a organização econômica é planejada e não regulada pelo sistema de preços, ou seja, é dirigida por empresários. Para o autor, a economia deve ser estudada como um “padrão de ação coletiva” (Almeida, 1987, p. IX) e não como unidades particulares ou mercados específicos.

1.4 Conclusão

O propósito deste capítulo foi conceituar as cadeias produtivas agrícolas, sistemas agroindustriais e redes agroalimentares (CSRs) e discutir os temas da divisão do trabalho e das relações de interdependência, a fim de identificar contribuições às teorias apresentadas nos capítulos 2 e 3. Espera-se que a brevidade da exposição contribua nesse sentido.

A demonstração de perspectivas teóricas, ao longo das duas seções anteriores, evidencia como o sistema econômico se configura e é dependente da ampliação dos mercados e da especialização, bem como dos processos de mecanização e das relações tecnológicas entre as empresas.

Emerge, assim, nessa perspectiva de análise, diferentes formatos de cadeias produtivas, de sistemas agroindustriais e de redes agroalimentares. É um caminho explicativo que condiz com a diversidade de noções que constam na seção 1. Com esse raciocínio justifica-se a composição do capítulo e a organização das seções. Primeiramente apresentando as noções de CSRs, para posteriormente compreender os fenômenos que constam nas seções seguintes.

A inversão da ordem de apresentação dos assuntos, iniciando pela exposição a respeito da divisão do trabalho estaria de acordo com os fins previstos ao se elaborar a primeira parte do livro. Acrescenta-se que trata-se de um ponto de vista sequencial e didático que também é adequado para estudo. Ou seja, da divisão do trabalho ocorrem re-

lações de interdependência ente setores e empresas, que por sua vez, determinam as configurações das diferentes noções de CSRs.

Entretanto, entendeu-se que foi necessário colocar em destaque, no primeiro plano, os conceitos de cadeias, sistemas e redes, em função de toda a revisão seguinte estar voltada para estudo das CSRs.

Na sequência discute-se às dimensões dos mercados, das organizações e do local, como uma antessala das teorias que constam no capítulo 3.

2

Mercados, Organizações e Localização

A tolice de rejeitar uma análise econômica devido às doutrinas políticas com as quais está associada evidencia-se pelo fato de o aspecto do capitalismo que cada um dos grandes economistas esclarece oferecer a base para conclusões políticas opostas às suas.

Robinson, 1979, p. 95

Neste capítulo, apresentam-se discussões sobre mercados, organizações e localização, resgatando autores clássicos, com o objetivo de antecipar análises que precederam a elaboração das teorias apresentadas no capítulo 3.

As três dimensões são apresentadas sob o ponto de vista de autores precursores em seus respectivos campos de domínio teórico. Por si só, são abordagens teóricas com contribuições relevantes.

Não obstante, as ideias dos autores mencionados nas subseções abaixo foram aperfeiçoadas e estão inseridas em corpos teóricos contemporâneos. Assim, justifica-se a discussão sobre mercados, organizações e localização em capítulo à parte.

Primeiramente, discorre-se sobre as perspectivas a respeito dos mercados e, em seguida, segue-se com as contribuições de autores para compreender o comportamento das organizações e os efeitos da localização na dinâmica econômica.

1.1 Mercados

Nesta subseção, apresentam-se seis perspectivas sobre mercados ou relações de troca em um sistema econômico. São elas:

- a. mercados como oferta e demanda de bens de consumo regulados pelo comportamento dos preços;
- b. mercados autorregulados para todas as dimensões da vida;
- c. mercados como contratos;
- d. mercados como trajetória tecnológica;
- e. mercados como ações econômicas socialmente orientadas pelo comportamento dos outros; e
- f. “mercados” sem motivação econômica e imersos em relações sociais.

Essas seis perspectivas sobre mercados concorrem na construção de modelos de análise do sistema econômico nas concepções marginalistas, liberal, institucionalistas, evolucionária, socioeconômica e substantiva, respectivamente.

Na sequência, apresentam-se brevemente as contribuições de autores clássicos que influenciaram a construção de correntes teóricas expostas no capítulo 3, tais como Adam Smith, Carl Menger e Friedrich Hayek, Alfred Marshall, Joseph Schumpeter, Max Weber e Karl Polanyi.

É necessário iniciar pelos relevantes subsídios de Adam Smith, como fundador da economia moderna na segunda metade do século XVIII, oferecendo explicações sobre o funcionamento do mecanismo de mercado pela “mão invisível”, que une a oferta e a demanda, tendo os preços como indicador principal da decisão econômica.

Smith (1996) enuncia que as transações de bens ocorrem nos mercados por preços regulados pela oferta e pela demanda. Os preços de mercado devem ser acima dos preços naturais (soma da renda da terra, do trabalho e do lucro) para que os bens sejam disponibilizados para venda.

A demanda poderá ser efetiva quando existe o desejo de compra, mas os demandantes não têm recursos para comprar. Já na demanda absoluta, existe o desejo da compra e a renda disponível para realizar a aquisição dos bens. Assim, quando a quantidade ofertada for abaixo da demanda, resultará em preços mais altos do que os preços naturais e as trocas ocorrerão. Porém, quando for o contrário, os bens não chegarão aos mercados para serem transacionados.

Esse é um modelo orgânico de funcionamento dos mercados, ou seja, de ajustes espontâneos entre oferta e demanda em que os indivíduos agem livremente, sem a necessidade, portanto, de intervenção humana.

A ideia de mercados livres que equilibram os preços, sustentada por Smith, moldou formas de pensamento que continuam influenciando

gerações de economistas. Todavia, foi Carl Menger que lançou, no século seguinte a Smith, as bases da economia denominada neoclássica ou marginalista, aperfeiçoando as ideias dos mercados autorregulados por uma “mão invisível”.

Menger foi um dos fundadores¹ da denominada Escola Austríaca ou marginalista. Em seu livro *Princípios de Economia Política*, de 1871, ele discorre sobre a “Lei da causalidade”, ou seja, o nexos causal entre as “coisas” e a satisfação das necessidades humanas. Quando isso se confirma, tem-se a utilidade das coisas.

Se o nexos causal é reconhecido e se têm as condições para utilizar as coisas para suprir as necessidades, pode-se denominar as coisas de bens, ou seja, bens com utilidade, e denomina esse processo de “concatenar as coisas” e “conhecer o lugar de cada uma delas” (Menger, 1988, p. 33). O autor propõe uma teoria para analisar as leis que comandam o “encadeamento causal dos bens”, utilizando principalmente o princípio da utilidade marginal.

Menger propõe uma avaliação subjetiva do sistema econômico por meio da “Teoria do valor” e da “Lei das necessidades humanas”. Schumpeter evidencia que Menger forneceu uma base sólida para análise da oferta e da demanda e de “todo o complexo mecanismo da vida econômica” (Schumpeter, 1958, p. 88). Isso posto, Menger, com suas relevantes contribuições, foi comparado na época com Copérnico, devido à revolução que causou no mundo das ideias, sobreleva Schumpeter (1958).

Na teoria marginalista, faz-se as distinções dos bens de primeira ordem, segunda ordem, terceira ordem e assim sucessivamente. Os bens de primeira ordem são destinados para o consumo final e atendem diretamente às necessidades humanas. Os bens de segunda ordem, por

1 Antoine Augustin Cournot e William Stanley Jevons também foram expoentes na fundação da escola marginalista.

sua vez, são os utilizados para produzir os bens finais, atendendo, indiretamente, às necessidades do consumidor final, da mesma forma que os bens de terceira ordem.

Cada ordem representa um dos elos de uma cadeia de satisfação de necessidades, ou melhor, uma cadeia de bens úteis. As ordens dos bens dizem respeito ao atendimento direto ou indireto das necessidades humanas, tendo, assim, umnexo causal mais próximo ou distante do consumo final.

Menger (1988) apresenta o exemplo do pão como sendo de primeira ordem, em que a farinha, o sal e outros ingredientes são de segunda ordem. Por sua vez, o trigo e o moinho são de terceira ordem. Todos esses bens concorrem para o atendimento das necessidades humanas e têm, portanto, utilidade, mesmo que o consumidor de pão não tenha interesse imediato nos demais bens.

Entretanto, é necessário que os bens complementares de determinada ordem estejam disponíveis para produzir os bens superiores, para que não percam a qualidade de bens. Essa é a estrutura analítica proposta por Menger, configurando a doutrina geral sobre os “bens econômicos” (Menger, 1988, p. 33), ou seja, uma perspectiva da cadeia de bens que compõem um produto. Resulta dessa teoria que o desconhecimento e a falta de controle dos nexos causais mencionados (elos de uma cadeia) aumentam as incertezas em relação à qualidade e quantidade dos produtos para consumo final (bens superiores).

A principal contribuição de Menger foi a concepção subjetivista para analisar as trocas de bens no mercado, criando o conceito de “utilidade subjetiva” ou de “valor subjetivo” que são transmitidos para o mercado em etapas sucessivas em que os produtos devem percorrer até chegarem ao consumidor final (Soto, 2010, p. 61). Menger desenvolve, assim, a “Teoria dos bens econômicos de diferentes ordens”.

Na escola austríaca, a noção de empresa se confunde com a de indivíduo que realiza as ações: cada pessoa exerce “uma função empresarial”. Nesse sentido, o individualismo metodológico é levado ao extremo, onde se substitui a empresa pelo empreendedor (Soto, 2010, p. 33).

A função empresarial, no sentido descrito por Soto (2010, p. 44), em um ambiente de competição, resulta na “coordenação social”, eliminando, assim, os “desajustamentos”, e a “função humana” é a “força que torna a sociedade coesa e possibilita o seu desenvolvimento harmonioso”.

Menger inova ao estudar instituições na economia, como dinheiro, linguagem e normas jurídicas (Soto, 2010). As instituições não são criações deliberadas, surgem de um complexo “processo social” que levará a um “comportamento ordenado” na sociedade. O autor insere nas análises as instituições e o tempo histórico, além da aprendizagem criativa que destacará determinados indivíduos que serão “seguidos pelo resto dos membros da sociedade” (Soto, 2010, p. 64).

As contribuições de Menger para a Escola Austríaca, de acordo com Soto (2010, p. 15-30), são os seguintes:

- a. inserção do homem no quadro analítico;
- b. função do empresário na “criação e busca de informação”;
- c. consideração do “erro empresarial”;
- d. informação como subjetiva;
- e. toda ação no mercado possui um “componente empresarial”;
- f. análise subjetiva da economia;
- g. empresas como “coordenadora de processos sociais”;
- h. consideração do “conhecimento tácito”;
- i. “teoria da ação mais do que da decisão”.

Em síntese, a Escola Austríaca coloca o empresário como central para a compreensão do sistema econômico. Nesse âmbito, Ludwig von Mises é um dos seguidores das ideias de Menger e o principal representante da concepção neoclássica conservadora.

Após Menger, a Escola Austríaca assumiu uma concepção “radical” na aplicação do livre mercado para todas as dimensões da vida, ou seja, as trocas podem regular todas as ações dos indivíduos e grupos familiares.

Para que isso ocorra, Mises propõe uma ciência econômica desprovida de qualquer tipo de valor pessoal ou julgamento moral. Hunt (1989) afirma que as ideias lançadas pela economia neoclássica conservadora, por serem “isentas” e não “normativas”, “são uma base válida da teoria econômica aplicável a todos os sistemas econômicos e de todos os países”. Assim, o governo deve se restringir às atividades de defesa, somente (Hunt, p. 487-489).

A mão invisível do mercado é utilizada, portanto, ao extremo, já que, conforme essas ideias, o governo não deve interferir nas ações dos indivíduos e das empresas. Suprime-se, assim, o estado de bem-estar social garantido por políticas públicas de saúde, educação, aposentadoria e regulação da economia.

Mises questiona a noção de “poder econômico” ou “poder de mercado”. De tal maneira, Mises desloca a ênfase da economia do poder de mercado das empresas para o poder dos consumidores, já que são eles que escolhem o que comprar e decidem quando farão isso. Portanto, são os compradores que regulam os mercados. O autor enfatiza que, se os economistas quiserem utilizar a noção de “poder”, devem considerar que “todo poder emana dos consumidores”. Ou seja, as empresas servem aos “verdadeiros senhores do mercado” (Mises, 2010, p. 740).

Nesse sentido, Mises faz uma analogia do jogo do mercado e da oferta e da demanda como uma eleição. Os consumidores são os votantes e elegem as empresas que melhor os servirem.

Portanto, os mercados “libertam” os consumidores de qualquer coerção. Os consumidores, ao comprarem, “enriquecem um homem pobre e empobrecem um homem rico”, já que o mercado comanda tudo e “coloca em ordem todo o sistema social, dando sentidos e significados” às ações econômicas (Mises, 2010, p. 328).

Para Mises, o mercado “é uma democracia na qual cada centavo dá direito a um voto”, mas “é verdade que, no mercado, os vários consumidores não têm o mesmo direito de voto. Os ricos dispõem de mais votos que os cidadãos pobres” (Mises, 2010, p. 330). Porém, essa desigualdade, continua o autor, existe em função do processo eleitoral passado, onde o rico obteve mais votos.

Outra analogia utilizada por Mises é em relação a um navio, em que o empresário está no leme conduzindo a embarcação (a produção). O capitão desse navio é o consumidor que “emite ordens” para quem está no leme, que as seguirá sem qualquer contestação (Mises, 2010, p. 328).

Para a Escola Austríaca, o “laissez-faire” não significa deixar funcionar as forças mecânicas do mercado que tudo arrasta para a lógica competitiva, mas quer dizer que os indivíduos podem decidir como querem viver e o que querem consumir. O autor assegura que a liberdade de escolha dos indivíduos é o que se espera em um sistema econômico, e não forçá-los a se submeter “a um tirano” (Mises, 2010, p. 832).

Para o governo, resta somente a força policial para manter a ordem social. Assim, Mises desloca a ênfase da economia dos mercados para a ação dos indivíduos. Hunt afirma que, na lógica da Escola Austríaca, o bem-estar geral (“welfare”) será difícil de ser alcançado em uma economia capitalista. A economia de mercado tem como “característica

inerente” a “desigualdade de renda e de riqueza”, e a “sua eliminação a destruiria [a economia de mercado] completamente” (Mises, 2010, p. 948).

Outro economista representante da Escola Austríaca é Hayek, que defende a tese sobre as vantagens da descentralização no sistema econômico como um todo, afirmando que existe uma inadequação de planejamento na sociedade em função de sua complexidade (Marsh; Simon, 1972). A tese de Hayek, apresentada em um texto de 1946, comentam os autores, está relacionada ao aumento da divisão do trabalho e o sistema de preços como as principais forças para a “coordenação adequada” do sistema econômico.

Na concepção da Escola Austríaca, a liberdade de organização será suficiente para que surja um processo espontâneo de coordenação baseado em um “ajustamento recíproco de planos” (Marsh; Simon, 1972, p. 281).

Hayek, continuam Marsh e Simon (1972), defende que os preços regulados pela competição no mercado são o melhor mecanismo para enfrentar a complexidade da sociedade moderna. Completam o seu arrazoado, alertando para a premissa de que “quanto mais complicado o todo”, os indivíduos “isolados são coordenados pelo mecanismo impessoal de transmissão de informações pertinentes, o qual conhecemos pelo nome de sistema de preços” (Marsh; Simon, 1972, p. 282).

Conforme Chandler (1998), a tese de Hayek contribui para a análise dos custos de transação ao questionar a centralização do planejamento econômico. A descentralização, em tese, pode diminuir as assimetrias de informações e a complexidade da administração do sistema econômico.

Os seguidores da Escola Austríaca contribuíram para a consolidação da economia neoclássica conservadora, ideias também defendidas pela Escola de Chicago, tendo como principal representante Milton Friedman (Hunt, 1989). O autor segue afirmando que os conservadores nos mercados são as pequenas empresas, em que os seus proprie-

tários entendem que a intervenção do governo na economia beneficia somente as grandes corporações.

A outra corrente neoclássica é a liberal (Hunt, 1989), presente nas grandes empresas que identificam benefícios para o sistema econômico com o Estado interferindo nos mercados. Ambas as correntes defendem o livre mercado, os ajustes de preços e que os salários são definidos pela sua produtividade.

Já Marshall desenvolveu suas proposições entre a segunda metade do século XIX e início do século XX, realizando uma grande síntese das principais contribuições da teoria marginalista em circulação. Ele considerou o equilíbrio parcial na economia, tendo como base um modelo estático abstrato (sem consideração do tempo) para análise dos mercados e utilizou a noção de *ceteris paribus* (tudo o mais constante).

Assim, é possível “compartimentar a economia” (Strauch, 1982, p. xxxi), desconsiderando os efeitos mútuos entre os mercados quando ocorrem alterações dos determinantes da oferta e da demanda e formação de preços.

Para Marshall, são mercados específicos que comandam a economia em concorrência perfeita, onde os ofertantes buscam maximizar o lucro e os demandantes maximizar a satisfação, em um contexto isento de incertezas e com informações que suportam as decisões dos indivíduos racionais e com capacidade de cálculo. Essa é a ideia do “homem econômico”.²

A compreensão dos mercados formados por indivíduos isentos de relações sociais, com racionalidade perfeita, tomando decisões em busca da maximização em um ambiente sem incertezas, conforme defendida pelos autores supracitados, foi contestada por Ronald Coase.

2 Para mais informações sobre a economia neoclássica sugere-se acessar os livros: Waquil, Miele e Schultz (2010). Schultz (2018).

Em “A Natureza da Firma”, de 1937, o autor questiona por que as firmas existem e quais são os limites do seu crescimento, apresentando resposta para esse fenômeno. Coase afasta-se da análise da alocação de recursos com base nos preços para alocação de recursos por meio da coordenação dos empresários. Faltavam outros elementos para compreender os mercados, já que “há custos para operá-lo” e, portanto, o “objetivo da firma é substituir o sistema de preços” (Coase, 1987, p. 142, tradução nossa).³

Nas relações de troca entre consumidores e produtores ocorrem decisões e as teorias da economia contribuem para a análise dos “determinantes das escolhas” e “é fácil compreender que deveriam ser aplicáveis a outras escolhas humanas” (Coase, 2017, p. 3). Ele argumenta que esse deveria ser o tema principal da economia: a escolha.

Entretanto, Coase (2017) não refuta a lógica das escolhas na economia convencional, que se volta para a análise somente das firmas em interação nos mercados. Ele propõe avançar na teoria, incluindo a “lei” e o “direito” para estudar os sistemas econômicos, ou seja, considerando as instituições que influenciam as escolhas e que estes (os sistemas econômicos) os são “feixe de contratos”, termos utilizados pelo autor.

Com efeito, mercados não são somente espaços físicos, “exigem também o estabelecimento de normas jurídicas que regem os direitos e deveres daqueles que realizam transações” (Coase, 2017, p. 11). Nas análises da economia ortodoxa, “o consumidor não é um ser humano, mas um conjunto de preferências coerentes” e a firma uma combinação de recursos para produção, negligenciando-se assim as especificidades do “marco institucional” em que os mercados estão inseridos, resultando, enuncia o autor, em um sistema com “consumidores sem huma-

3 Versão em francês do artigo original. Ver Coase (1987).

nidade, firmas sem organização e até mesmo trocas sem mercados” (Coase, 2017, p. 4).

Isso se deve ao fato de a economia ter se distanciado do seu tema central: as “escolhas humanas” (Coase, 2017, p. 2). Se não são somente os preços que definem as trocas, e sim os “empresários” que “direcionam a produção”, então é possível afirmar que existem outras formas de coordenação “alternativas” no sistema econômico (Coase, 2017, p. 36). A questão fundamental a ser analisada na economia é se as trocas são definidas pelos preços nos mercados ou pelos empresários e gestores das firmas.

Se predominam as decisões dos empresários que coordenam a alocação de recursos, é necessário questionar, portanto, por qual motivo os gestores aumentam ou diminuem a produção e o que explica a expansão e o tamanho da firma, ou seja, então “por que simplesmente não se realiza toda a produção por meio de uma grande firma?” (Coase, 2017, p. 43).

Os custos de transação são relevantes na economia, ou melhor, os custos de transação fazem parte dos custos totais para a produção de bens.

Os custos de transação servem para utilizar os mercados, com o objetivo de buscar informações e negociar. Além disso, eles contribuem para as tomadas de decisões e para o monitoramento dos acordos nas relações de troca.

Nesse sentido, “uma empresa tenderá a crescer até que os custos de organizar as transações adicionais dentro dela se igualem ao custo de realizar essa mesma transação por meio de uma troca de mercado” (Coase, 1987, p. 153, tradução nossa).

Ele ainda afirma que “o tamanho da empresa, portanto, depende dos custos de transação no mercado, ou seja, dos ‘custos de utilizar os mercados’” e as “incertezas determinam a existência da firma”. Ressalta que a expansão da firma pode elevar o seu “custo de organizar

transações adicionais” e o seu crescimento provoca “retornos decrescentes para a função do empresário” (Coase, 1987, p. 142-155, tradução nossa).

Todas as firmas têm uma parte econômica e outra não econômica. Sendo assim, ambas devem ser consideradas para compreender a organização industrial e a sua estrutura interna. Nas tomadas de decisão, em um contexto de mudanças, “o empresário comete erros”, e, assim, existem custos para redirecionar as estratégias (Coase, 2017, p. 45). Portanto, não existem apenas rendimentos decrescentes na produção, mas também na administração das empresas. Como a distribuição das atividades internamente às firmas influencia a indústria, o autor enuncia que essa é uma questão que ainda precisa ser respondida: quais são as “forças” que a “modelam?” (Coase, 2017, p. 74).

Em síntese, a contribuição fundamental de Coase (2017) para a economia foi a explicação sobre porque as firmas existem, ancorando sua análise na relevância dos custos de transação nos mercados e de suas fontes como resposta satisfatória para essa questão.

Para o autor a firma é redutora de custos de transação, reunindo indivíduos tomadores de decisão e possibilitando, assim, estabelecer arranjos institucionais nos mercados com outras empresas. Isso resultará em relações de interdependência por meio de um “feixe de contratos”.

A partir dos esforços dos empresários para a gestão da firma, o autor identifica sete etapas nas relações de troca de bens que geram custos de transação. São elas:

- a. identificar as outras partes para realizar as trocas;
- b. informar as partes sobre a intenção de estabelecer as trocas;
- c. realizar a negociação;
- d. definir um acordo prévio;

- e. elaborar o contrato por escrito para efetivar os compromissos nos termos do acordo;
- f. manter o controle sobre as transações para verificar o cumprimento dos compromissos assumidos por ambas as partes; e
- g. agir sobre os eventuais desajustes nos acordos e as transações que realmente estão ocorrendo.

Se uma teoria não insere as variáveis relacionadas aos custos de transação para compreender os mercados, está deixando de fora da análise a própria “função dos mercados” (Coase, 2017, p. 8), o que explica por que os economistas discutem a oferta, a demanda e a formação dos preços e não mais os mercados.

As contribuições dos autores já mencionados permitiram avançar na compreensão sobre os mercados. Entretanto, faltava deslocar o centro da análise, essencialmente dos mercados, em outro sentido para que fosse possível alcançar novos avanços teóricos. Foram as reflexões originais de Joseph A. Schumpeter sobre “destruição criadora” e o papel do “empreendedor”, que permitiram analisar o sistema econômico sob o ponto de vista dos processos de desenvolvimento tecnológico não condicionados pelas relações de troca nos mercados. O autor discorre sobre a “teoria do fluxo circular da vida econômica”, que é uma “concatenação e dependência mútua das quantidades de que consiste o cosmos econômico” (Schumpeter, 1982, p. 12), processo semelhante à “circulação do sangue em um organismo”, como afirmavam os autores fisiocratas, em especial W. Quesnay.

Na opinião do autor, um complexo não tende ao equilíbrio ou à estabilidade momentânea e duradoura, porque até um sistema orgânico como a economia muda com o tempo, até se extinguir, com etapas incrementais e contínuas.

Schumpeter (1982) afirma que a “vida econômica” também tem essas características de mudança gradual, em um sentido já conhecido. Portanto, um sistema econômico “experimental” romper com a continuidade dos fatos e condições já pré-estabelecidas. As mudanças ocorrem, também, pelas alterações “revolucionárias”, com a adoção de novos meios de produção, novos bens, novos mercados, novos insumos e novos arranjos organizacionais nas empresas e nos setores.

O teórico (Schumpeter, 1982) define tais processos de mudança, como desenvolvimento. Não são, portanto, as condições externas (dos mercados) que são as maiores forças na economia, já que elas induzem à adaptação, à estabilidade e ao equilíbrio.

Assim, o desenvolvimento “repousa sobre o desenvolvimento precedente”, ou seja, existe um contínuo processo de desenvolvimento gerado por mudanças que impulsionam os processos seguintes de alterações na economia.

Nas palavras do estudioso, “períodos precedentes [...] emaranham-se numa rede de conexões econômicas e sociais da qual [...] não pode livrar-se facilmente”. Os “fatos econômicos” anteriores condicionam os processos do presente, ao que o autor denomina de “trilha com grilhões de ferro” (Schumpeter, 1982, p. 11). Com essa perspectiva, Schumpeter inovou ao analisar “os movimentos que geraram os grandes complexos produtivos modernos” (Sylos-Labini, 1984, p. 24).

As sucessivas etapas de produção, desde as mais especializadas até as mais diversificadas, formam um “feixe” em direção aos mercados e os fluxos de produtos em direção ao consumidor final formam um encadeamento no formato de “árvore genealógica” (Schumpeter 1982, p. 18).

No início, o feixe é mais estreito e, ao longo das camadas posteriores, alarga-se conforme as diferentes etapas produtivas que se utilizam de bens de ordens anteriores, tais como terra, recursos naturais,

trabalho e máquinas, ampliando assim o “parentesco produtivo dos bens” (Schumpeter, 1982, p. 18).

As discussões anteriores, sobre mercados, têm ênfase em variáveis econômicas para o seu entendimento. Outro caminho explicativo são as considerações da socioeconomia, cujo principal representante é Max Weber. Esse teórico afirma que “todos os fenômenos” são “socioeconômicos” (Weber, 2003, p. 19).

A socioeconomia proposta pelo autor (Weber, 2003) considera a ação social e a relação social como as principais categorias para o estudo de fenômenos, em vista disso, ele afirma que toda ação econômica é uma ação social.

Além disso, esse entendimento norteia suas proposições para a compreensão do sistema econômico, já que o campo de trabalho do cientista, em políticas sociais, é a “ciência da cultura” e a análise da “estrutura socioeconômica da vida humana comunitária” (Weber, 2003, p. 23).

Utiliza a noção de “ação econômica” como aquela direcionada por interesses puramente materiais e sustentada pela racionalidade formal e regida pelo cálculo. Já a socioeconomia defende uma racionalidade substantiva, que é moldada por processos históricos e sociais evolutivos.

Para a Sociologia, os conceitos de “ação social” e “relação social” são fundamentais, acentua Weber. Todas as ações dos indivíduos são ações sociais, que “orientam-se pelo comportamento dos outros” (Weber, 2003, p. 13), ou seja, são influências que os indivíduos recebem ou percebem a partir de significados subjetivos, incluindo a “omissão” e a “tolerância”, no passado, no presente ou no que é esperado que aconteça no futuro. Argumenta que a ação é “economicamente orientada” quando se refere à busca de uma “satisfação do desejo de obter certas utilidades”, definidas como “serviços prestados por objetos não humanos (coisas) ou por homens” (Weber, 2003, p. 37-40).

Menciona como exemplo as ações de outros indivíduos que buscam retaliações e agressões que determinarão o plano para lidar com adversidades futuras. Ele ressalta que “outros” são os “indivíduos conhecidos”, como ocorre no cotidiano em função da proximidade de convivência. Entretanto, podem ocorrer situações, em que as ações são praticadas por “uma multiplicidade indeterminada de pessoas completamente desconhecidas e em um número indeterminado” (Weber, 2003, p. 17), que orientam o comportamento dos outros.

O autor acentua que se não existem os “outros” em alguma prática ou atividade, então não se configura como uma “ação social”, mas como uma ação individual. Como exemplo, ele menciona a religião, que é uma “contemplação, oração solitária” (Weber, 2003, p. 14), gerando uma experiência própria e reflexiva sobre a realidade em que se insere.

Weber (2000) esclarece que as influências dos outros ocorrem em diversas situações em que indivíduos se conhecem ou não, tais como:

- a. discussões sobre determinados assuntos ou situações entre indivíduos;
- b. compra ou produção por sugestão de outros indivíduos;
- c. população no entorno dos indivíduos;
- d. divulgação de informações;
- e. sentimento de pertencimento a um grupo;
- f. efeitos das inter-relações entre indivíduos que convivem em um grupo; e
- g. moda de comportamento.

Não se constitui uma ação social na situação em que o “outro” é passivo, ou seja, não orientando a sua ação para outro indivíduo, como a “imitação”, na qual quem é imitado não percebe e não teve a intenção de influenciar os demais. Todavia, a ação social pode não ser consciente,

por isso, pondera Weber, “nem sempre é possível distinguir a ‘influência’ da orientação” (Weber, 2003, p. 15, grifo do autor).

Outro conceito importante na Sociologia, na perspectiva de Weber (2003, p. 18), que complementa o de ação social, diz respeito à “relação social”. Trata-se, nos termos do autor, de uma situação que se estabelece quando existe “reciprocidade” e “probabilidade” de que ela ocorra e, também, “regularidade” previsível.

Para Weber (2003), relação social pode ocorrer por “hábito”, que com o tempo se torna “costume”, ou por “interesse”, visando a um resultado específico “puramente racional”. Dessa forma, assim como a ação social, a relação social também é orientada, e a sua existência ocorre em uma “ordem legítima” na sociedade.

As relações sociais podem ser, de acordo com Weber (2003, p. 3-35):

- a. comunitárias: quando existe solidariedade e um “sentimento subjetivo de pertencimento”;
- b. associativas: como uma “união de interesses” em torno de valores comuns, contendo ordem, quadro administrativo, dirigente e líder. Pode ser fechada, por “excluir” indivíduos, e aberta, quando não seleciona quem participará (por exemplo, os mercados); e
- c. empresariais: quando existe “ação contínua voltada para determinados fins”.

Das relações comunitárias, associativas e empresariais derivam outros tipos de relações sociais. Weber (2003, p. 25-35) as classifica como:

- a. de “união”: quando está baseada em “acordos” de indivíduos que se envolvem pessoalmente;
- b. de “ordens estatutárias”: que se impõem (por exemplo, Estado e Igreja) quando a associação é uma “instituição”;

- c. de poder: quando existe “probabilidade de impor a própria vontade”;
- d. de dominação: na medida em que se verifica “probabilidade de encontrar obediência pronta”;
- e. de disciplina: em situações em que existe “probabilidade de encontrar obediência pronta”; e
- f. de “luta”: por ideias e “vontades” de uma das partes.

A formulação de Weber (2003) apresenta certa dificuldade de compreensão, por vezes até mesmo tautológica. Porém, as definições de ação social e de relação social, como principais conceitos da Sociologia de Weber, contribuem para o estudo da “ação econômica”, na perspectiva da Sociologia Econômica.

Seguindo as contribuições no âmbito da socioeconomia, tem-se as relevantes contribuições de Polanyi (2000). O autor assevera que pesquisas históricas e antropológicas evidenciam que a “economia do homem”, como regra, está submersa em suas relações sociais e existe uma subordinação dos seus interesses na “posse de bens materiais” para salvaguardar sua situação social” (Polanyi, 2000, p. 65).

Polanyi (1992) identificou nas suas pesquisas três formas de intercâmbio que se manifestaram em padrões institucionais principais que emergiram até o final do feudalismo: a redistribuição; a reciprocidade; e a simetria.

- a. redistribuição como um sistema em que existia um chefe comum a todos e com delimitação territorial ou geográfica, que centralizava a entrega de produtos dos demais membros na comunidade, assim o chefe superior intermediava e organizava a partilha os bens para consumo pelos outros (na realidade contemporânea se aproxima do recolhimento de impostos e a caridade, segundo Smelser (1968);

- b. a reciprocidade é um ordenamento que envolve um arranjo de parentesco como núcleo central dos intercâmbios em que as famílias estão localizadas, predominando a ajuda mútua entre os seus integrantes;
- c. simetria, por sua vez, como terceiro padrão institucional, as relações de troca são individuais e entre grupos próximos e sem registro formais, como por exemplo nas permutas de presentes.

Todos os três padrões de intercâmbio⁴ identificados por Karl Polanyi não possuem motivação econômica, baseada na obtenção de lucro ou vantagens materiais. Predominava a doação com uma “virtude humana” e a “propensão à barganha, à permuta e à troca” é inexistente. Assim, o autor completa que “o sistema econômico é mera função da organização social” e a redistribuição, a reciprocidade e a simetria são formas de intercâmbio que “enredam” a economia em “relações sociais” (Polanyi, 2000, p. 69-72).

Todavia, Polanyi (2000) alerta para o fato de que a ênfase da economia na sociedade moderna está em transformar em mercadorias a terra, o capital e o trabalho. Isso, sem considerar que esses elementos são compostos essencialmente por atividades humanas, natureza e símbolos.

Nessa senda, o autor conclui que emergirá o “moinho satânico” na sociedade de mercado, e imperarão as trocas e as barganhas econômicas. Se os mercados predominam na sociedade, então, as relações sociais são acessórias e não estão encrustadas na economia, ao mesmo tempo em que não fazem força para coordenar o sistema econômico.

Em uma sociedade de mercado, são somente as trocas econômicas de bens que têm condições para regular a economia e a vida cotidiana, e, com efeito, o sistema social torna-se, portanto, residual. Esse é o con-

4 Polanyi identifica um padrão institucional sem intercâmbio, caracterizado pela produção para uso próprio de grupos fechados.

texto em que se forma outro padrão institucional das trocas econômicas de bens, guiadas pelo interesse próprio e pela busca com avidez de lucros na produção e na satisfação de consumo.

Por fim, Polanyi (2000) argumenta que existem dois tipos de racionalidade, que contribuem para compreendermos a discussão apresentada:

- a substantiva: depende dos modos de vida, das ações empíricas e dos intercâmbios entre ambientes naturais e sociais. Está relacionada ao suprimento das necessidades humanas; e
- a formal: caracterizada por meios e fins, portanto, são ações racionais e o postulado dos lucros e da escassez.

O autor salienta que somente a consideração da racionalidade substantiva é que permite analisar os diferentes momentos históricos da relação entre sistemas econômicos e sistemas sociais, resultando nos três tipos de intercâmbios já mencionados anteriormente (Polanyi, 1992; Polanyi, 2000).

A abordagem substantiva, no dizer de Guerreiro Ramos (1981, p. 135), “preocupa-se, sistematicamente, com os meios de eliminação de compulsões desnecessárias agindo sobre a atividade humana”.

Desse modo, o autor declara que a racionalidade substantiva não é um “enunciado interpretativo”, como a racionalidade econômica instrumental ou formal, uma vez que se manifesta e recebe o “legado milenar de percepções da natureza humana e da vida humana associada” (Guerreiro Ramos, 1981, p. 194-195).

O autor enfatiza que existe uma “concepção evolutiva do processo histórico e social”, que define um “senso de realidade comum a todos os indivíduos” e que nos transmite, por gerações, uma “herança do pensamento humano” (Guerreiro Ramos, 1981 p. 46-155).

À vista disso, a economia é considerada “apenas como uma parte do conjunto da tessitura social” e as ciências que se dizem “novas” são, na verdade, “tão velhas quanto o senso comum” (Guerreiro Ramos, 1981, p. 177-201). O autor acrescenta que Polanyi é o precursor na proposição de uma Teoria Substantiva da vida humana e, em decorrência disso, fundou a Teoria Econômica Substantiva.

Para finalizar, cabe ressaltar que as perspectivas de diferentes autores sobre mercados, supracitados de forma introdutória, têm como objetivo aclarar alguns conceitos e categorias que constam nas teorias que serão expostas no capítulo 3.

As abordagens neoclássicas da organização industrial, da teoria da dependência dos recursos e da teoria da competitividade empresarial recebem contribuições de autores como Smith e Marshall sobre o funcionamento dos mercados.

Já a teoria sobre custos de transação é tributária da abordagem proposta por Coase sobre a relação entre firmas e mercados.

Schumpeter é referência para modelos teóricos que contemplam difusão de inovações, ambientes de aprendizado em organizações e processos evolutivos, tais como a teoria do crescimento da firma e a teoria da mudança técnica.

Por fim, os estudos das ações sociais e das ações econômicas imersas em redes de relações sociais fornecem subsídios para o estudo dos mercados na perspectiva da nova sociologia econômica e das redes sociais geograficamente localizadas, como os distritos industriais. Na sequência, serão apresentadas as discussões em torno da dimensão das organizações.

1.2 Organizações

Nesta seção, busca-se apresentar três concepções teóricas clássicas que contribuem para a interpretação do comportamento das organizações, considerando três dimensões. São elas:

- a. dimensão do ambiente formal e informal interno;
- b. dimensão do ambiente formal e informal externo; e
- c. dimensão da capacidade cognitiva dos indivíduos.

Com o objetivo de analisar essas dimensões, serão discutidas, principalmente, as categorias “zonas de indiferença”, “institucionalização” e “racionalidade”, a partir de autores clássicos como Chester Barnard, do ponto de vista da administração de empresas; Philip Selznick, do ponto de vista da sociologia das organizações; e Herbert Simon e James March, do ponto de vista da economia das organizações.

Barnard foi um precursor da análise do ambiente interno das organizações, com uma perspectiva diferente daquelas que predominavam na década de 1930, quando publicou seu livro *A função do executivo*. Inicialmente, os estudos organizacionais voltaram-se para a otimização da repetição de tarefas, para as condições psicológicas dos indivíduos ou organizações das funções administrativas.

Até então, o ambiente interno era estudado, no referido período, colocando em relevo outros elementos que influenciam na administração: a Teoria da Administração Científica de Taylor, com viés da engenharia na coordenação das atividades; a Teoria Administrativa de Fayol, com ênfase na organização administrativa e hierárquica; e a Teoria das Relações Humanas de Mayo e Follett,⁵ sobrelevando os efeitos psicológicos do ambiente interno sobre os trabalhadores.

5 Para mais informações sobre as teorias de Taylor, Fayol, Mayo e Follett sugere-se acessar o livro de Schultz (2016).

Barnard (1971) ressaltou que o hábito, o saber-fazer, o conhecimento tácito e o inconsciente dos indivíduos explicam o comportamento eficiente da organização. Abordagens econômicas clássicas “não demonstram interesse pelos processos sociais” nas organizações e consideram nas suas análises que o “homem é um homem econômico” dentro das organizações “carregando uns poucos apêndices não-econômicos” (Barnard, 1971, p. 28). Ele destaca que é necessário estudar as organizações com um equilíbrio entre as dimensões econômica e não econômica, isolando-as momentaneamente para facilitar as análises, mas nunca deixar de aproximá-las para realizar conclusões mais adequadas sobre os caminhos para a gestão. Barnard (1971, p. 35-38) identificou que não existia uma abordagem de gestão como “um processo social” movido por “ações sociais” e que considerasse o ambiente externo e suas influências para o “ajustamento interno” da empresa.

Não são os indivíduos e suas personalidades que moldam o sistema cooperativo (organização), mas os “fatores sociais internos” que influenciam o comportamento de indivíduos e as organizações, enuncia Barnard (1971).

Sendo assim, fatores sociais são as “interações entre indivíduos e destes com os grupos que recebem influências do sistema cooperativo”, que resultarão nos inter-relacionamentos entre o “propósito social e a efetividade das ações”, além de vincular os “motivos individuais e a eficiência cooperativa” (Barnard, 1971, p. 67).

Dentro desse contexto, Barnard (1971) procura explicar que existe diferenças entre efetividade (social e impessoal) e eficiência (individual ou pessoal). A primeira ocorre quando os resultados são atingidos pelo grupo. Já a segunda noção se manifesta quando existe uma relação entre a satisfação dos indivíduos e as ações e os resultados esperados pelo grupo ou organização como um todo. Sendo assim, a organização

depende da continuidade da efetividade e da eficiência. Assim, efetividade é o cumprimento dos objetivos do grupo ou da organização com um todo. Já a eficiência está relacionada ao indivíduo e se este está atingindo os seus objetivos dentro do grupo ou da organização.

O conceito de autoridade, por sua vez, surge da cooperação, mas não se trata de uma modelo linear, e sim da aceitação das ordens por aqueles que as recebem e escolhem o que executar. Barnard (1971) denomina esse fenômeno de “zonas de indiferença”.

O autor propõe uma teoria da autoridade e apresenta formas de atuação e funções executivas nas organizações. No entanto, são os indivíduos na organização informal que a dirigem de fato. Macnally (2018) denomina esse fenômeno de autoridade bottom-up, gerando assim a legitimidade de aceitação das ordens superiores. De forma inovadora, Barnard desloca a análise do comportamento de uma organização para o ambiente informal interno, ou seja, para as leis não escritas, afirmando que o organograma empresarial é uma ficção.⁶

Como executivo de grandes organizações (Andrews, 1972), Barnard percebeu, pela sua experiência como gestor, que as empresas dependem da cooperação e das relações informais internas para sobreviver e se expandir, sendo necessário, assim, vincular os seus propósitos com os dos indivíduos.

A seguir, apresenta-se uma síntese das contribuições de Barnard (1971) para a gestão de organizações, na forma de enunciados e do ponto de vista descritivo (o que é) e não na perspectiva normativa (como deveria ser), tendo como referência o seu principal livro: *A função do executivo*, publicado em 1938:

6 Dahrendorf (1965, p. 101-103) afirma que grupos informais são “os termômetros do clima da empresa” e o “tecido de relações pessoais e sociais que não estão determinados ou prescritos na organização formal”.

- a. consideração do indivíduo inserido em um sistema social, composto por uma parte formal e outra informal, inter-relacionadas, e que influenciam as decisões e limitam as escolhas. Entretanto, o indivíduo pode agir com o objetivo de modificar os fatores que compõem o sistema social;
- b. tendência do indivíduo à cooperação para superar as suas limitações, diluindo os seus interesses pessoais no conjunto do grupo, tornando, assim, a organização um sistema cooperativo e com ideal ético;
- c. as ações cooperativas entre indivíduos resultam em organizações como sistemas sociais, e, à vista disso, na existência de motivações não econômicas na execução de tarefas;
- d. a sobrevivência da organização depende da cooperação interna e externa e das motivações individuais. Quanto maior a satisfação dos indivíduos (eficiência), aumenta a cooperação interna que resultará no cumprimento dos objetivos da organização (efetividade);
- e. a autoridade e as linhas de comando não atingem as zonas de indiferença, onde ordens são aceitáveis somente após questionamentos e discussões nos grupos, já que as organizações possuem uma estrutura estática (ordens aceitas) e outra dinâmica (ordens questionadas).

Em síntese, Barnard contribuiu com a sua experiência, em função do longo período como gestor de grandes empresas, com conceitos novos que permitiram avaliar melhor a realidade das organizações. Essencialmente, identificou o que ocorre dentro das organizações, considerando a dimensão não econômica e informal. Ele percebeu que a gestão é um processo social em que o comportamento dos indivíduos e dos grupos

é moldado pelas condições em que estão inseridos, redefinindo assim o papel da autoridade e das linhas de comando.

Entretanto, as organizações estão inseridas em algum ambiente, ou seja, não estão isoladas, e “absorvem” o que acontece no seu entorno, influenciando as condições internas mencionadas por Barnard. Essa dimensão não foi totalmente contemplada por esse autor.

Na década seguinte, 1940, o sociólogo Philip Selznick avançou na análise do comportamento organizacional, considerando as contribuições de Barnard e inserindo o ambiente externo formal e informal em suas pesquisas. A constatação de que as organizações se tornam instituições quando buscam legitimidade no ambiente externo, passando por processos de institucionalização na busca de estabilidade e sobrevivência, foi uma das principais contribuições do autor. Na sequência, faz-se uma breve apresentação das ideias de Philip Selznick, que contribuíram para a teoria do institucionalismo organizacional, apresentada na seção 3 do capítulo seguinte.

Para Selznick (1967, p. 15), a organização é “um instrumento técnico”. Essa definição, segue o autor, “sugere uma certa pobreza” e declara que relações formais coordenam papéis ou atividades especializadas e não pessoas. Organização, para o autor, é um grupo de seres “humanos vivos” e, por isso, a estrutura formal é moldada pela “estrutura informal” (Selznick, 1967, p. 7).

“A configuração administrativa formal nunca poderá refletir adequadamente ou completamente a organização a que se refere” e um “sistema organizacional concreto é uma economia, ao mesmo tempo em que é uma estrutura social adaptável” (Selznick, 1967, p. 31-32). Portanto, “aspectos formais e informais, juntos, constituem a estrutura social da organização” (Broom; Selznick, 1979, p. 226), sendo que a estrutura in-

formal “emerge” da interação dos indivíduos e a estrutura formal é definida deliberadamente para cumprir tarefas sob linhas de comando.

Nas grandes organizações, os desvios do sistema formal tendem a institucionalizar-se, de modo que se estabelecem em “leis não inscritas” (Selznick, 1967, p. 33). Portanto, as organizações ora são mais instrumentos técnicos, ora são mais instituições, ou seja, elas são “misturas complexas”. Dessa forma, a racionalidade está vinculada à sua estrutura formal, mas também existem “dimensões não racionais no comportamento organizacional” que compõem a estrutura informal e que geralmente estão presentes e sustentam a existência da organização, por estarem inseridos em uma “matriz institucional” interna e externa (Selznick, 1967, p. 31).

A concepção teórica de Selznick sobre as organizações considera tanto o ambiente interno quanto o externo nas análises, já que ambos contribuem para compreender o seu comportamento, lembrando que é o ambiente externo, fundamentalmente, que determina as atividades internas. Quando uma organização “ganha estabilidade”, oriunda do ambiente externo, “perde a flexibilidade” e, assim, instaura-se o processo de institucionalização (Selznick, 1967, p. 7). Mudanças e adaptações são duas faces da mesma moeda em um ciclo contínuo que, dessa forma, definirá sua identidade. Por conseguinte, uma organização se torna uma instituição quando sua estrutura é resultado de pressões externas, econômicas e sociais. Por outro lado, quando existe liberdade de ação, essa se transforma em instrumentos de cooptação de líderes de grupos de pressão, inserindo-os no planejamento das ações. Essas foram ações identificadas pelo autor ao analisar o caso da TVA,⁷ nos EUA, que tiveram

7 A TVA (Tennessee Valley Authority) foi considerada como modelo de organização estatal, nos EUA, de descentralização e democracia voltadas para o desenvolvimento local (*grass-roots*). Foi criada pelo presidente Roosevelt, logo após a crise de 1929, tendo como base econômica a geração de energia elétrica e o distanciamento na máquina burocrática do Governo e das suas influências. Sugere-se a leitura do livro “TVA e instituições de desenvolvimento

como resultados a possibilidade da sua sobrevivência, do ponto de vista não somente da lógica econômica, mas também da legitimidade político-ideológica que direcionou as atividades da referida empresa.

O autor enuncia que a cooptação é o “processo de absorção de novos elementos na liderança ou estrutura de decisões políticas de uma organização, como meio de evitar ameaças à sua estabilidade ou existência” (Selznick, 1976, p. 94).

Sendo assim, existem dois tipos de cooptação:

1. Formal: quando existe “legitimidade da autoridade” que participa da administração;
2. Informal: quando o líder busca “ajustar” as práticas da organização às pressões externas e aos “centros específicos de poder” (Selznick, 1976, p. 9).

Cooptação, com efeito, requer compartilhamento de poder com agentes externos na gestão e na tomada de decisão. Ou seja, os “fatores de coesão e persuasão [...] se tornam fontes legais e coercitivas” (Selznick, 1972, p. 35). Assim, o autor, ao analisar as relações da organização com seu ambiente, dá ênfase no poder existente nas interações entre os indivíduos e grupos externos.

Abaixo, apresenta-se uma síntese das contribuições de Selznick (1972, p. 9-45) para as teorias organizacionais, na forma de enunciados, utilizando um dos seus principais livros, *A liderança na administração: uma interpretação sociológica*, publicado em 1957:

- a. o grau de institucionalização depende da proteção que existe na interação pessoal com o grupo de indivíduos que faz parte da organização: quanto maior a “[...] especialização e técni-

regional: contribuições para a história das ideias”, organizado por Marcus Brose e publicado pela Editora da Unisc de Santa Cruz/RS, em 2015. O modelo da TVA teve grande influência em projetos de desenvolvimento regional em diversos países, inclusive no Brasil.

- cas as suas operações, menores serão as chances de as forças sociais afetarem o seu desenvolvimento”;
- b. a organização se torna institucionalizada quando passa a “infundir um valor além das exigências técnicas das tarefas”;
 - c. valores são “símbolos”, “aspirações da comunidade” e o “senso de identidade”;
 - d. “compromissos pessoais e sociais combinam-se para enfraquecer o significado puramente técnico das organizações”;
 - e. a satisfação dos indivíduos contribui para “estretar os laços que ligam a organização à rede de institucional da comunidade”;
 - f. as organizações “criam” valores e também os internalizam do ambiente institucional;
 - g. a identidade da organização, baseada em valores, é uma forma de ação que proporciona condições para a “luta” com o objetivo de “autopreservação” e não somente “sobrevivência” organizacional;
 - h. o “líder interpessoal” volta-se para a “eficiência da organização”, já o “líder institucional é um perito na promoção e proteção de valores”, sendo por isso um “agente institucional”;
 - i. a cooptação, que tem como base transferir o poder para agentes externos, “tenderá” a operar informalmente. Já a cooptação quando “orientada para a legitimidade” será de caráter formal;
 - j. uma estratégia empresarial não depende somente de “eficiência administrativa”, mas fundamentalmente da sua flexibilidade e a “natureza do meio social institucionalizado com a qual a organização está comprometida”;

- k. as organizações têm duas características principais: “caráter” ou “personalidade” e “capacidade distintiva”. Ambas contribuem para o processo de legitimidade e reputação, que, por sua vez, concorrerá para criação de padrões de interação externos e adaptação às condições do ambiente institucional de mudanças. Com a mediação do líder institucional ocorrerá o processo a institucionalização.

As contribuições de Selznick trouxeram avanços significativos no entendimento do comportamento das organizações, com o aporte de categorias e noções como: estrutura formal e informal, influência do ambiente externo na busca de legitimidade e cooptação. Além disso, o autor identificou que organizações são também instituições e, ao se adaptarem às pressões externas, se institucionalizam na busca de estabilidade e sobrevivência.

Barnard e Selznick evidenciaram a complexidade da organização e, desse modo, alertam para o desafio de compreender o seu comportamento e os seus processos gerenciais. Entretanto, permanecia a questão sobre um elemento fundamental para entendimento de como as organizações se comportam, relacionada ao acesso e o processamento das informações para administrar e tomar decisões. Coube a Herbert Simon e a James March avançarem nesse sentido, inserindo a dimensão cognitiva e os limites da racionalidade dos indivíduos para conduzirem os processos gerenciais complexos, levantados por Barnard e Selznick.

No entender de Simon, “a principal preocupação da teoria administrativa reside nos limites entre os aspectos racionais e irracionais do comportamento social dos seres humanos”. Na mesma esteira, o autor afirma que “a teoria administrativa é, na sua essência, a teoria da racionalidade intencional e limitada do comportamento dos seres humanos

que contemporiza porque não possuem meios para maximizar” (Simon, 1965, p. XXVI).

Os limites da racionalidade são os “fatores que determinarão com que capacidade, valores e conhecimento do membro da organização realize o seu trabalho”, destacando que, nesse sentido, existe uma “terra incógnita da administração”, assevera Simon (1965, p. 46-48). Isso se deve aos limites dos indivíduos realizarem as suas tarefas, que estão imersas em valores, em experiências e em conhecimentos acumulados, sendo que esses influenciam os elementos cognitivos para processar informações e as formas de comunicação.

Todos esses pontos constituem o quadro da complexidade administrativa e a “sua exploração cuidadosa elucidará, sem dúvida, muitos pontos obscuros relativos à aplicação adequada dos provérbios da administração” (Simon, 1965, p. 48). A compreensão do administrador sobre a realidade em que está inserido, e os possíveis resultados das suas decisões, baseadas nas suas experiências que moldam práticas imersas no senso comum, é que definem os limites da racionalidade (Simon, 1965).

March e Simon (1972) salientam que a organização afetada pelo ambiente externo e pelo sistema de preços, por exemplo, gerará uma “mão invisível” gerencial, que refletirá nos resultados do planejamento centralizado. Assim, as decisões serão afetadas pelo sistema de informações incompleto entre as áreas para coordenar as atividades internas à organização.

Na mão invisível interna às organizações, asseguram os autores, provocaria a diluição dos interesses próprios, desaparecendo, com efeito, os ganhos e benefícios individuais e impossibilitando, por conseguinte, a maximização nas decisões.

Nessa senda, os autores (March; Simon, 1972) criticam o modelo neoclássico de planejamento organizacional, uma vez que ele é estático

e não permite inserir variáveis que traduzam as mudanças internas e externas, ocasionando, desse modo, uma defasagem na adaptação da organização ao ambiente em que ela está inserida. Logo, a racionalidade limitada é a “força motriz da descentralização” do planejamento, determinada pela capacidade cognitiva dos indivíduos.

A descentralização da gestão tende a gerar melhores resultados, “dados os limites realistas para a capacidade humana de planejar” (March; Simon, 1972, p. 281). Nos modelos de planejamento é necessário difundir informações para os indivíduos com a demonstração de resultados financeiros da organização, tornando os departamentos mais autônomos o possível, instrumentalizando os funcionários para realizar avaliações de previsões e, por fim, evitar a busca de “mecanismos decisórios” e “padrões de otimização”, mas que ao mesmo tempo conduzam a organização a “uma situação satisfatória” e não ótima.

Ao ver de March e Simon (1972, p. 245-252), o processo de inovação depende de “processos intelectivos” para solucionar problemas. Esses processos são constituídos de “memória” ou “armazenamento de repertórios”, características cognitivas dos indivíduos para usar “processos de associação de ideias” com o objetivo de fazer uma “triagem” no que já existe internamente na organização. É importante, destacam os autores, que existam nas organizações “processos programados”, mas com espaço para que ocorram “causalidades” e para que os indivíduos “pensem alto”, realizem “testagens” para gerar experiências no decorrer da solução dos problemas. Novas interações ocorrerão a todo momento no ambiente interno, favorecendo, em vista disso, a emergência de novas tecnologias e inovações.

March e Simon (1972) incrementam os seus argumentos ao afirmarem que: analisar o comportamento das organizações é bastante diferente do que analisar o funcionamento dos mercados. Isso porque,

nesse caso, as pessoas não necessariamente se conhecem e as trocas são realizadas com interações pontuais e alternadas, com alto grau de substituição das partes. Nas interações contratuais, por sua vez, as pessoas podem se conhecer, mas as ênfases são sobre os produtos transacionados e não às relações pessoais.

Já nas empresas, os indivíduos se conhecem, convivem diariamente, estabelecem laços, participam de grupos de amizade, enfrentam conflitos e estão sob o comando de gerentes. Essas são condições que fazem com que as organizações sejam instituições específicas e diferentes da instituição mercado. Portanto, a racionalidade limitada dos indivíduos inseridos na complexidade administrativa requer descentralização das decisões como forma de gerar informações baseadas em processos cognitivos e experiências dos seus integrantes. São necessárias interfaces para promover criatividade e inovação dos seus membros por meio da interação social.

March e Simon (1972) construíram uma teoria para analisar o comportamento organizacional, considerando as limitações cognitivas e os fatores subjetivos para tomada de decisões em processos de descentralização. Crozier (1981) afirma que March e Simon se afastaram da visão mecanicista das organizações ao proporem a racionalidade limitada e subjetiva como tema central para analisar o comportamento organizacional, considerando os múltiplos fatores internos que interferem nas decisões.

Nesta seção, procurou-se discorrer sobre um conjunto de pontos de vista a respeito de como as organizações se comportam e quais são os fatores que condicionam a sua administração e o envolvimento dos indivíduos nos processos de gestão.

Reflexos dessas discussões ocorrem nas teorias que são expostas no capítulo 3, principalmente nas teorias evolucionária da mudança téc-

nica, do crescimento da firma, da economia dos custos de transação e do institucionalismo organizacional.

Na sequência, completa-se o objetivo do presente capítulo, dissertando-se sobre a terceira dimensão fundamental para compreensão das cadeias produtivas agrícolas, sistemas agroindustriais e redes agroalimentares (CSRs). A localização e as suas influências no comportamento do sistema econômico são os objetos de estudo da próxima seção.

1.3 Localização

As reflexões expostas nesta seção, a respeito do local como objeto de estudo, têm ênfase principalmente nas contribuições de Marshall (1982, p. 231) sobre a “indústria localizada”, com a justificativa de antecipar conceitos e inter-relações relevantes para a apresentação que será realizada no capítulo 3, principalmente sobre a teoria dos clusters e a teoria dos distritos industriais.

Entretanto, procura-se inserir brevemente outros autores nesta parte do livro, tais como Perroux, Krugman e Furtado, com o objetivo de sinalizar fontes para pesquisa e algumas ideias deles. Modelos sobre polos de desenvolvimento, geografia econômica e desigualdades regionais respondem a questões sobre os processos de desenvolvimento desequilibrado, o surgimento do padrão centro-periferia e as relações de interdependência econômica. Inicia-se a presente seção apresentando-se as ideias seminais de Marshall sobre o tema.

O local, como unidade de análise, pode ser estudado do ponto de vista da aglomeração de pequenas empresas geograficamente localizadas. Trata-se de um fenômeno identificado por Alfred Marshall, na produção de têxteis no Norte da Inglaterra, no final da segunda metade do século XIX. Suas ideias sobre essa forma de organização industrial

constam em seu livro *Princípios de Economia*, publicado em 1890, mais especificamente no capítulo X intitulado “Concentração de indústrias especializadas em certas localidades”.

Marshall (1982) consegue sintetizar um conjunto de enunciados que influenciaram diferentes correntes do pensamento científico em que constam, nos seus modelos teóricos, a categoria de análise da localização de empresas para compreender a dinâmica econômica e social de uma região.

Essa discussão ocorreu ao longo do século XX, mas principalmente a partir da década de 1970, com o objetivo de fornecer subsídios para entender como as condições econômicas, sociais, políticas e culturais locais afetam o desempenho das empresas.

O autor enuncia que a aglomeração de indústrias surge de forma espontânea, tendo como influência as características físicas do local, a disponibilidade de insumos e a proximidade ou integração com um centro urbano, além de incentivo financeiro externo, como condições básicas para a consolidação de um distrito industrial (Marshall, 1982).

Todavia, também ressalta que existem outros fatores explicativos para a emergência desse fenômeno: o ambiente industrial mais amplo do país, ou seja, o seu “caráter industrial”, a sua vocação ou as suas vantagens comparativas em recursos naturais, bem como a “facilidade para o comércio” e a “liberdade da indústria”, sendo essa a “condição suprema” para que surjam novos processos de produção que dinamizam o distrito (Marshall, 1982, p. 233).

Marshall (1982, p. 234) também ressalta que não são somente os aspectos diretamente vinculados à produção que promovem a atividade econômica, mas também os valores humanos que são internalizados, em função dos contextos religioso, político, histórico e também como as lideranças do país conduzem a sua economia. São esses valores

que moldam o “caráter do povo” e que influenciam nas características das instituições “públicas e sociais”, presentes no local.

O surgimento e crescimento do distrito industrial resulta em pontos como:

- a. facilidade de treinamento (processo espontâneo de aprendizagem) e formação de mercado de trabalho especializado decorrente do contexto social local;
- b. bens diferenciados e maior qualidade;
- c. aproveitamento das habilidades específicas enraizadas do local e oriundas de um longo processo histórico regional;
- d. aumento do uso de máquinas especializadas na produção;
- e. instalação, ao longo do tempo, de serviços de apoio à indústria;
- f. compartilhamento de máquinas, diminuindo assim o capital imobilizado e os custos de depreciação nas pequenas indústrias, que conseguem, com essa flexibilidade na produção, atender às demandas das fábricas maiores com menor custo dos seus produtos e maior margem de lucro.

A especialização das regiões gera “economias externas” (Marshall, 1982, p. 237), que se tornam mais importantes do que as economias internas relacionadas aos rendimentos crescentes nas empresas.

As economias externas facilitam, por exemplo, em função da proximidade entre os indivíduos, que se estabelece uma rede de comunicação informal entre usuários dos produtos, os profissionais especializados e os proprietários das fábricas. Isso permite que o surgimento de novos conhecimentos, que logo serão utilizados para realizar rápidas melhorias nos processos e nos produtos.

Marshall verificou que no distrito se forma um “clima revigorante” e que “os segredos da profissão deixam de ser segredos e, por assim dizer,

ficam soltos no ar, de modo que as crianças absorvem inconscientemente grande número deles” (1982, p. 233-234).

O autor aponta que surgem relações de “amizade” (Marshall, 1982, p. 234) entre os trabalhadores e os donos das fábricas no ambiente da produção. Esse relacionamento se expande para o cotidiano, reduzindo, assim, conflitos em função da construção de laços fortes que não se desfazem facilmente.

Dessa forma, a especialização do trabalho influencia nos vínculos sociais. Marshall (1982) acentua que as mudanças nos meios de transporte e de comunicação, com o tempo, modificam os vínculos sociais em função do aumento da circulação de pessoas e de informações. Muitas indústrias decidem se instalar no distrito com o objetivo de influenciar o mercado de trabalho, aumentando sua oferta e, assim, diminuindo o preço da mão de obra e reduzindo os custos de produção. Porém, o autor menciona que outros fatores de produção com menor elasticidade tendem a aumentar seus preços na medida em que ocorre o crescimento da demanda pelas indústrias.

A dinâmica do mercado de bens de capital, como áreas para instalações das fábricas, induz o deslocamento das indústrias para o perímetro das cidades, com o objetivo de reduzir os investimentos necessários para a produção. O mesmo ocorre com os trabalhadores, que também encontrarão preços menores de terrenos para moradia. Essa aglomeração geográfica no entorno das cidades é o que Marshall denomina de “distrito industrial” (Marshall, 1982, p. 235).

Entende-se que não é necessário qualquer comentário adicional sobre as premissas defendidas por Marshall, a não ser pela sua atualidade. Será possível perceber esse fato na seção 3 do próximo capítulo, sobre a teorias dos clusters e dos distritos industriais. A temática da localização aqui exposta, nas concepções de Perroux, Furtado e Krugman, comple-

menta a discussão e permite identificar a contribuição dos setores primário, industrial e de serviços para a economia.

Furtado (1964) apresenta exemplos da integração regional no contexto da industrialização brasileira e as diferenças entre as dinâmicas dos complexos agrícolas, principalmente o cafeeiro, na região sudeste, e os efeitos na desigualdade de renda. À luz do período recente é possível com as ideias de Celso Furtado compreender as funções da agricultura moderna no desenvolvimento econômico.

Perroux (1955), por sua vez, centra suas análises sobre a contribuição das grandes empresas difusoras de progresso técnico, apoiadas por investimentos públicos, com o objetivo de gerar crescimento desigual e efeitos multiplicadores na economia.

Finalmente, Krugman considera a função das empresas do setor de serviços localizadas nas cidades e sua relevância no crescimento econômico, baseado em processos produtivos de baixa divisão e produtividade do trabalho e atividades artesanais, sustentadas por conhecimentos tácitos e senso comum. São justamente as características desse setor que mantêm a dinâmica econômica interna e contribuem para fazer frente ao processo de desindustrialização. Na sequência apresenta-se brevemente as contribuições desses autores, para o propósito deste livro.

Furtado (1959, p. 272-274), em *Formação Econômica do Brasil*, analisou a aglomeração de atividades econômicas em regiões do Brasil, na primeira metade do século XX. O autor identificou que, mesmo com a existência de articulação inter-regional, ocorria a concentração de renda em áreas específicas. A eficiência de um sistema econômico, afirma o estudioso, somente aumenta quando existe um processo de coordenação industrial. A “interdependência econômica” em torno de um setor produtivo (“centro cafeeiro-industrial”) provoca aumento na renda no local mais dinâmico e empobrecimento dos demais. Esse fe-

nômeno foi observado pelo autor, na década de 1960, já em estágios avançados em países desenvolvidos.

Tal processo está associado à de aglomeração de atividades produtivas de um sistema econômico gerador de especialização local e os efeitos das exportações, importações e da produção interna na sua dinâmica econômica. Na medida em que uma região se industrializa, difícil será a reversão e aumenta ainda mais as diferenças com relação às demais.

Furtado (1964) também sustenta que esse fenômeno é mais intenso em países com maior dimensão territorial, como o Brasil, inibindo a integração regional e os efeitos de transbordamento sobre as regiões mais pobres. Cria-se, assim, um círculo não virtuoso de desinvestimentos na localidade menos favorecida e a aumento da produtividade do trabalho e maiores lucros das empresas que ficam na região mais rica, como resultado do menor custo com salários e, também, devido a existência de economias externas.

Dessa forma, os estágios do processo se sucedem de forma circular, já que os lucros mais altos da região mais dinâmica atraem as empresas das regiões mais deprimidas economicamente. Novamente, ocorre uma migração de trabalhadores que aumentará a oferta de mão de obra e assim por diante. Conclui-se que o desenvolvimento industrial, no contexto dos livres mercados, e sem uma coordenação intensiva, gerará concentração de renda e, com efeito, disparidades regionais.

François Perroux se aproximou dessa discussão sobre aglomeração de empresas com sua noção de complexo industrial e polo de crescimento e de desenvolvimento, divulgada a partir da década de 1950. Busca-se com isso informar sobre suas contribuições teóricas que influenciaram programas de industrialização e de crescimento econômico em diversos países, inclusive no Brasil.

Para o autor, polo de crescimento (posteriormente substituído por polo de desenvolvimento) é um complexo industrial⁸ delimitado geograficamente, composto por uma ou mais indústrias-chave ou motriz, além de empresas satélites. O polo desencadeia relações de interdependência e efeitos multiplicadores a montante e a jusante, com economias de aglomeração, externalidades positivas e forças de dispersão e atração (centrípetas e centrífugas) (Perroux, 1955).

É uma concepção de desenvolvimento econômico sustentada por políticas públicas centralizadas, que buscam alterar as condições da dinâmica econômica social e local, não somente relacionada à produção, mas principalmente no ambiente de ideias e percepções sobre a necessidade das mudanças.⁹

No complexo industrial ocorre a intensificação das atividades econômicas pela proximidade e contato humano. Isso chama a atenção para a aglomeração de indústrias urbanas que criam tipos de consumo diversificados em relação às áreas rurais. As necessidades de moradia, transporte e serviços públicos aumentam a “renda da localização e se tornam lucros empresariais” (Perroux, 1955, p. 317, tradução nossa).

O complexo industrial conta com as seguintes características principais:

- a. existência de indústria motriz;
- b. concentração de empresas geograficamente;
- c. proximidade da população urbana;
- d. investimentos no desenvolvimento de tecnologias;
- e. disponibilidade de recursos estratégicos para as empresas;
- f. planejamento de políticas públicas e privadas e participação do Estado;

8 O autor modifica a noção de ‘complexo de indústrias’ para “complexo industrial”, entre 1955 e 1959, ou de “agrupamento de indústrias”, desconsiderando a abstração das relações traduzidas pela primeira noção (Graziano da Silva, 1985).

9 Ver caso da TVA nos EUA a partir da década de 1930.

- g. existência de empresas satélite;
- h. indústrias difusoras de inovações;
- i. diversidade de empresas de serviços de apoio;
- j. políticas públicas de desenvolvimento desequilibrado;
- k. infraestrutura de transporte;
- l. interdependência técnica entre empresas para facilitar a difusão de tecnologias e conhecimentos; e
- m. produtos diferenciados.

O complexo industrial “não é somente a presença de várias indústrias em comunicação entre si” (Perroux, 1955, p. 315, tradução nossa). O complexo industrial é formado por uma região¹⁰ onde vive uma população, por um conjunto de ativos, por indústria dinamizadora, e por atividades geograficamente localizadas. Além de um conjunto relativamente passivo, formado por indústria movente e locais dependentes dos polos geográficos.

É importante ressaltar que três elementos definem o complexo industrial:

- a. indústria chave, indústria motriz e indústria movente;
- b. regime não competitivo no complexo; e
- c. aglomeração regional.

A indústria-chave é aquela que influencia na economia nacional (matéria-prima, energia e transporte). Já a indústria-motriz está relacionada à compra de serviços de produção no complexo, que contribui para aumentar o rendimento das demais. Por fim, a indústria movente recebe os efeitos da indústria motriz.

10 Em artigo de 1950 Perroux utiliza a noção de espaço, que em artigo de 1955 não aparece ao discutir complexo industrial geograficamente localizado. São três tipos de espaços aplicados à análise econômica: espaço definido por um plano; espaço definido por um campo de forças; espaço definido com um agregado homogêneo (fontes diversas).

A abordagem de polos contrapõe a teoria do crescimento difuso na economia. O crescimento econômico ocorre em determinada região e gera desigualdades com as demais e afeta toda a economia. Portanto, segundo Perroux (1955), o crescimento econômico pode ser analisado sob o ponto de vista do conjunto de indústrias complementares que induzem economias externas. Para ele, não é somente o comportamento dos preços que determina o crescimento, mas sim o crescimento das empresas e da indústria (setor) que influencia a dinâmica nacional, ou seja, grandes empresas em conjunto causam forças expansivas. Portanto, aos efeitos de localização, junta-se os efeitos das disparidades inter-regionais.

Já na área denominada de nova geografia econômica ou da localização, destacam-se as contribuições mais recentes de Krugman (1991). O autor enfatiza que o debate sobre as economias externas, na perspectiva da abordagem de Alfred Marshall, foi negligenciado na tradição econômica por um longo período (Krugman, 1997a).

Retomando as contribuições originais de Marshall, Krugman expõe três razões para o surgimento do fenômeno da localização:

- a. mercado local de trabalho especializado, com menos desemprego e pouca escassez de mão de obra;
- b. as empresas apoiam-se na produção de insumos especializados não comercializáveis; e
- c. o transbordamento de informações no local permite uma melhor função de produção.

Além disso, indo além das contribuições de Marshall, Krugman (1991) afirma que as economias externas generalizadas são uma fonte explicativa mais segura para entender a aglomeração de empresas e não somente as específicas de uma determinada indústria.

Krugman (1991) defende que é o transbordamento pecuniário que resultará em um padrão centro-periferia, associado à oferta e à demanda

e não spillovers tecnológicos e custos de transporte, como defendem outros economistas. Nesse sentido, o autor propõe um modelo associado aos custos de transporte, deslocando a análise para a lógica da urbanização das grandes cidades, que assumem o ritmo da aglomeração.

As empresas aglomeram-se próximas a grandes centros consumidores e com extensiva disponibilidade de serviços. Tal aglomeração atrai mais pessoas que concentrarão ainda mais a população. Esse processo se autoalimentará.

São as vantagens dos custos de transporte, economia de escala e participação dos bens não agrícolas no consumo que farão com que a população se concentre e gere as próprias condições de abastecimento material. Ou seja, são as condições iniciais da população, ligeiramente maior, que definirão em que centro urbano ocorrerá a aglomeração.

Também discutindo os efeitos da localização de atividades produtivas na economia interna e externa dos EUA, Krugman desenvolveu uma teoria da geografia econômica e do comércio internacional. Para o objetivo desta seção, apresenta-se um breve exemplo que espera ser elucidativo de parte das suas ideias. Não foram contempladas, todavia, as contribuições que constam diretamente em sua obra *Geography and Trade*, já que isso não atenderia ao escopo deste livro.

Krugman (1997b, p. 197-206) no artigo “A localização da economia internacional” apresenta uma análise sobre o aumento da especialização em atividades produtivas e a relação que elas têm com setores de menor produtividade do trabalho. Nesse texto, ele discute as influências macroeconômicas na localização da produção.

O autor analisa a cidade como recorte geográfico, mencionando exemplos de Chicago, há um século, e de Los Angeles, em 1995, com o propósito de utilizar um recurso metodológico relevante para compreender a dinâmica do sistema econômico.

Ainda no entendimento de Krugman (1997b), existe uma “abstração da economia da cidade moderna”, que não permite identificar, pelas pessoas que circulam em sua área, o que a cidade produz. Essa percepção era mais clara anteriormente, quando somente ir até o local era suficiente para compreender qual era o tipo de produção predominante. Em períodos mais recentes, as cidades são “dissociadas do mundo físico” (Krugman, 1997b, p. 200) e somente será possível observá-las por meio dos dados da produção. Ele compara trabalhadores diferentes vinculados à “base de produção” e os que trabalham “fora da base”. O que se produz fora das atividades centrais de produção são os serviços que são comercializados essencialmente no local.

Portanto, Krugman (1997b) afirma que é na cidade e no seu entorno que ocorre um processo de localização mais intenso. A justificativa para tal é o aumento das empresas prestadoras de serviços, em comparação ao setor produtivo de bens de exportação. Sendo assim, os efeitos da localização não ocorre somente nas atividades mais produtivas, quando são aplicadas as melhores técnicas geradoras de eficiência.

O setor de serviços utiliza informações do “senso comum” e “contato humano” direto, o que torna o sistema econômico menos eficiente. Entretanto, esses serviços intangíveis e com características artesanais não são “comercializáveis” para fora da região ou da cidade. Trata-se, portanto, de uma “manufatura de serviços”. O argumento central de Krugman (1997b) encontra-se na excessiva preocupação de analistas com a chamada “desindustrialização”, sendo que essa é compensada pelo crescimento da importância do setor de serviços concentrados nas cidades.

A localização das empresas, como ficou evidenciado nas discussões propostas pelos autores citados, conta com fontes explicativas para entendimento dos fenômenos no âmbito da CSRs. Assim, o local torna-se uma dimensão de análise que se faz presente em abordagens teóricas,

que serão apresentadas no capítulo 3, tais como a teoria dos clusters e os distritos industriais.

Recentemente, o local como categoria de análise ressurgiu com as abordagens teóricas sobre a sua influência no comportamento dos mercados e das organizações. De tal forma, em outro sentido, o local não diz respeito somente a uma delimitação geográfica, mas também à rede de relações sociais ou ao campo organizacional, duas noções que extrapolam a região em que as empresas se situam. Conceitos como *embeddedness* e setor social são exemplos de outros pontos de vista sobre como considerar o local em que os indivíduos e as organizações se inserem. Tais categorias teóricas serão estudadas no próximo capítulo, nas abordagens da nova sociologia econômica e do institucionalismo organizacional.

1.4 Conclusão

Para finalizar o capítulo, ressalta-se a importância da compreensão sobre o que são mercados, organizações e o local para analisar o comportamento do sistema econômico.

Ampliaram-se as discussões para proporcionar uma melhor aproximação das teorias que constam no próximo capítulo. Mercados, organizações e local podem ser percebidos a partir de diferentes pontos de vista para estudos sobre as CSRs.

Os mercados podem ser estudados na perspectiva da oferta e da demanda, dos contratos ou da construção social. As organizações, por sua vez, são compreendidas como espaços de alocação de fatores de produção, como estrutura administrativa ou como instituição. Já o local é definido como um espaço físico, de proximidade e de aprendizagem ou de interação social e de compartilhamento de valores.

Recomenda-se acessar novamente os conteúdos expostos neste capítulo à medida que ocorrerem avanços na leitura do capítulo 3, com o objetivo de construir um adequado entendimento dos fenômenos econômicos específicos, importantes e condicionados.

3

Teorias para Análise dos Fenômenos Econômicos das CSRs

O poder da teoria reflete, em parte, o domínio das instituições das quais deriva os seus modelos. As categorias de conhecimento contribuem ao mesmo tempo que dependem do poder das instituições que as tornam possíveis. Sem entender as especificidades histórica e institucional das principais categorias de análise, os cientistas sociais correm o risco de apenas elaborar a racionalidade das instituições que estudam e, como consequência, converterem-se em atores da sua reprodução.

Friedland; Alford, 1991, p. 328-329, tradução nossa

Conforme explicitado na apresentação deste livro, este capítulo foi dividido em três seções, considerando a tipologia proposta por Weber (2003) sobre fenômenos econômicos específicos, importantes e condicionados, adaptada para o estudo de cadeias produtivas agrícolas, sistemas agroindustriais e redes agroalimentares (CSRs).

As teorias apresentadas na seção sobre **fenômenos econômicos específicos** evidenciam, principalmente, a possibilidade de estudos direcionados sob o ponto de vista dos mercados para entender a realidade. Portanto, a ação econômica é voltada para encontrar meios de suprir as necessidades materiais e o poder de mercado das empresas é exercido com o objetivo de gerenciar recursos estratégicos visando o aumento da competitividade.

Já as teorias consideradas como **fenômenos econômicos importantes** enaltecem as particularidades do comportamento dos indivíduos e dos mercados a partir da perspectiva das organizações, a fim de compreender a realidade. Desse modo, a ação econômica recebe influência das especificidades das transações, dos contextos históricos e das características dos empresários com suas habilidades e competências.

Por sua vez, as teorias apresentadas na seção sobre **fenômenos econômicos condicionados** remetem a pontos de vista que permitem compreender a realidade por meio da análise do comportamento de indivíduos e de organizações que agem no local ao qual estão imersos. Assim, redes sociais, cultura e proximidade entre os atores influenciam e moldam a ação econômica.

Em cada seção, no início, apresentam-se brevemente as teorias. Depois, detalha-se cada abordagem, apresentando as principais discussões, autores e conceitos. Ao final de cada subseção, faz-se a recapitulação dos conteúdos e indicam-se os conceitos importantes. No término de cada seção constam reflexões adicionais sobre o conjunto de teorias

estudadas. Termina-se o capítulo com as conclusões sobre o percurso desenvolvido para analisar as três perspectivas dos fenômenos econômicos e as nove teorias.

1.1 Teorias para análise de fenômenos econômicos específicos

Nesta seção, são apresentadas três teorias representativas dos fenômenos econômicos específicos: a teoria da organização industrial, a teoria da dependência dos recursos e a teoria da competitividade empresarial.

A teoria da organização industrial é definida como a teoria do oligopólio, que busca entender o poder de mercado das empresas inseridas em setores específicos. O caminho explicativo oferecido por ela é analisar as estruturas de mercado e as suas características com relação à concentração de empresas e às condições para que novas concorrentes se insiram no ambiente, por meio da superação das barreiras à entrada.

Os motivos da diversificação das empresas, da diferenciação dos produtos e da intensidade das inovações também são objetos de estudo relevantes para essa teoria. Sendo assim, as estratégias das organizações são condicionadas pela estrutura de mercado e pelo padrão de concorrência vigente. São esses os elementos que determinam a competitividade e os resultados econômicos das organizações.

Além disso, a teoria da organização industrial permite compreender o fenômeno da integração e desintegração vertical, assim como o surgimento do formato multidivisional de organização empresarial. Com essa inovação, a grande empresa modifica a estrutura da indústria com o objetivo de adequar as suas estratégias.

Em síntese, a teoria da organização industrial permite interpretar as formas como as empresas se inserem em mercados concentrados e as influências que elas recebem da estrutura setorial de que fazem parte.

A **teoria da dependência de recursos** pressupõe que o ambiente externo é a principal fonte de recursos estratégicos para as empresas. Com o objetivo de minimizar a dependência externa, as empresas criam condições de negociação para aumentar a eficiência por meio do domínio nos mercados. Elas buscam negociar com outras organizações, visando posicionar-se para “inverter o jogo” de poder nas relações de troca, construindo coalizões de interesse e de legitimidade no ambiente em que estão inseridas.

Essas são as explicações que a teoria oferece para compreender como as empresas se relacionam com as demais para garantir acesso a recursos estratégicos e, assim, sobreviver. Em síntese, a teoria da dependência de recursos direciona a análise para as formas de “política empresarial” que as organizações podem adotar para mediar os interesses que são construídos no âmbito dos relacionamentos e da competição nos mercados.

A **teoria da competitividade empresarial** fornece ferramentas para identificar a atratividade setorial para as empresas, analisando a estrutura da indústria, as fontes de valor existentes e as suas possíveis estratégias de posicionamento no mercado.

O poder de barganha, concorrência nos mercados, bem como o risco de novos entrantes e de produtos substitutos são as fontes explicativas para entender as forças presentes nos mercados e que condicionam a competitividade empresarial.

Sendo assim, essa teoria contribui para identificar quais são as possíveis estratégias de posicionamento das empresas nos mercados e as que proporcionam melhores resultados econômicos.

A economia de escala e liderança em custos, economia de escopo e liderança na diferenciação e enfoque são possíveis alternativas estratégicas, nesse sentido.

As vantagens competitivas não são oriundas somente dos mercados, mas também da estrutura interna das empresas e do local em que estão inseridas. A abordagem de cadeias de valor e de clusters são perspectivas de análise que proporcionam entendimento dos melhores caminhos para a empresa se expandir e aumentar os seus lucros.

Em síntese, a teoria da competitividade empresarial permite compreender o comportamento das organizações na perspectiva das tomadas de decisões sobre as melhores formas de rivalizar nos mercados.

Na sequência, discorre-se sobre cada uma dessas teorias.

1.1.1 Teoria da organização industrial

A **teoria da organização industrial**, também conhecida como economia industrial ou Teoria do Oligopólio, surgiu no contexto do avanço da industrialização, do crescimento das grandes empresas, da expansão dos mercados e da concentração de capitais a partir do início do século XX.

A abordagem forneceu subsídios para a geração de regras de intervenção na economia, com o objetivo de limitar o crescimento das empresas com poder de monopólio e garantir a concorrência nos mercados concentrados. O oligopólio, como estrutura de mercado predominante, instigou pesquisadores a investigarem os determinantes do crescimento das empresas, da diferenciação dos produtos e dos condicionantes das estratégias empresariais, além de identificar o papel do Estado na regulamentação dos mercados para promover a concorrência e o estímulo ao desenvolvimento, ao progresso técnico e ao comércio internacional.

A Organização Industrial refere-se a um arcabouço teórico para estudar as estratégias das empresas no contexto da estrutura dos setores. E, também, um modelo analítico para subsidiar as ações governamentais, tanto para inibir a formação de cartéis por meio das leis antitruste, como para promoção de políticas industriais.

Para Bain (1963) o termo estrutura refere-se a como os mercados se organizam e como os vendedores e os compradores se relacionam. Essa organização depende do grau de concentração dos ofertantes e dos demandantes, do grau de diferenciação dos produtos e pelas condições de entrada. Mercado para o autor é formado por compradores e vendedores que possuem “estreita relação” (Bain, 1963, p. 23, tradução nossa), sendo que esses fazem parte da mesma indústria. Por vezes mercado se confunde com a indústria, mas geralmente o primeiro é mais amplo do que o segundo. Entretanto, Bain (1963) considera estrutura de mercado e estrutura da indústria como termos semelhantes. A indústria, assim como o mercado, é constituída por um conjunto de empresas, sendo essas definidas como unidades de negócios, que possuem produtos substitutos próximos entre si, atendendo assim a um grupo específico de consumidores.¹

McConnell (1964), analisando a realidade econômica dos EUA na primeira metade do século XX, alega que existiam sete tipos de estruturas de mercado. São elas:

- a. competição;
- b. competição monopolística;
- c. competição monopsônica;
- d. oligopólio;
- e. oligopsônio;

1 Outros conceitos podem ser encontrados em Miele, Waquil e Schultz (2011).

- f. monopólio; e
- g. monopsônio.

Essa classificação realizada pelo autor considera fundamentalmente o número de firmas (muitas, poucas e somente uma). Porém, também inclui os tipos de produtos e o conseqüente controle de preços. Além disso, acrescenta que condições de ingresso nessas estruturas podem ser:

- a. muito fácil/relativamente fácil/sem obstáculo para as estruturas denominadas como de competição;
- b. grandes obstáculos para os oligopólios e para os oligopsônios; e
- c. impossibilidade de ingresso, no caso dos monopólios e dos monopsônios;

A contribuição manifestada por McConnell reflete uma perspectiva teórica denominada de abordagem clássica para ordenar as estruturas de mercado.

Diante das mudanças das condições básicas da oferta e da demanda que influenciam a estrutura de mercado, foi necessário avançar na definição de concorrência, oligopólio e monopólio para além de somente considerar a quantidade de empresas existentes.

Joe Bain e Edward Mason, a partir da década de 1940, incluíram outras variáveis ao modelo de classificação mencionado acima.² Por exemplo, Bain (1972, p. 7-12) elaborou uma tipologia de estruturas de mercado considerando pontos como:

- a. número de empresas e grau de concentração dos mercados;
- b. durabilidade dos produtos;
- c. produtos comprados por ofertantes ou consumidores finais;
- d. variação e adaptação dos produtos ao longo do tempo, incluindo seus estilos;

2 Os autores seguem da esteira das contribuições de Joan Robinson e Edward Chamberlin.

- e. dispersão dos mercados; e
- f. importância dos custos de transporte.

Com esse conjunto de fatores que moldam a indústria foi possível para o autor gerar uma ampla tipologia de estruturas de mercado. Isso, tendo como eixos centrais: a durabilidade dos produtos, a diferenciação de produtos, o número de compradores e o número de vendedores.

Na visão do autor, outro fator relevante para compreender as estruturas de mercado são as condições de entrada de novas firmas no ramo, definida como a “habilidade de uma nova firma entrar e competir na indústria” (Bain, 1972, p. 77, tradução nossa). Possas (1990) afirma que Bain coloca no centro das análises das estruturas de mercado as condições ou barreiras à entrada.

Bain (1972) enuncia que as restrições à entrada estão condicionadas aos preços praticados no mercado e a quantidade e dimensões das barreiras que irão inibir ou potencializar o surgimento de novos concorrentes. Barreira à entrada constituem-se de: (a) vantagens em custos absolutos, (b) diferenciação de produtos, (c) economia de escala e (d) participação dos concorrentes nos mercados. Essas são, portanto, as fontes de vantagens competitivas relacionadas ao ambiente econômico da indústria em que as empresas atuam.

Seguindo na esteira de Edward Mason e Joe Bain, na década de 1970 coube a Frederic Scherer reunir as contribuições para o estudo das estruturas de mercado, e consolidar assim a abordagem estruturalista para análise das relações de trocas econômicas. Esse autor sustenta que são, fundamentalmente, as barreiras à entrada e a concentração, influenciadas pelas condições da oferta e da demanda que definem a estrutura industrial.

Fundamentou-se assim a proposição do “modelo de análise da organização industrial”, denominado Estrutura-Condução-Desempenho

(ECD) (Scherer, 1980, p. 4, tradução nossa). Tal arquétipo pressupõe que se forma um padrão de concorrência para cada tipo de estrutura de mercado, oriundo da inter-relação entre elas e as condutas empresariais. Assim, as empresas que melhor adequarem suas estratégias ao padrão de concorrência vigente, obterão desempenho e vantagem competitiva condizentes para sobrevivência e crescimento.

O modelo ECD permite analisar as relações de interdependência industrial, restringidas pelas condições básicas da oferta e da demanda, que influenciam a estrutura de mercado. Essa, por sua vez, irá condicionar a conduta (estratégias) das empresas e seu desempenho (competitividade) (Scherer, 1980).

Trata-se de um ramo da economia que possibilita entender a indústria ou conjunto de empresas que formam um setor, com relação à lucratividade, aos custos predominantes, às economias de escala e aos determinantes dos preços, além das conexões existentes entre as estratégias e a competitividade empresarial. São esses os caminhos explicativos da heterogeneidade das empresas em um setor, da diversificação dos produtos e da concentração nos mercados.

Assim, a teoria dos oligopólios permitiu avançar na análise da indústria, incluindo variáveis relevantes que refletem a dinâmica econômica, como, as barreiras à entrada, integração vertical, substituição de produtos, entre outras (Possas, 1980). Entretanto, em função da diversificação dos mercados, os pesquisadores encontraram limitações na tipologia proposta inicialmente no âmbito do paradigma clássico da ECD.

É nesse contexto que surgem outras contribuições para avaliar as estruturas dos mercados com poder de monopólio, inserindo novas variáveis ao modelo, com o objetivo de torná-lo mais dinâmico, além de ampliar as tipologias de oligopólio (Sylos-Labini, 1984).

A discussão proposta por Sylos-Labini (1984) é no sentido de complementar a tipologia de estruturas de mercado, ampliando a classificação dos oligopólios em: concentrado, diferenciado, diferenciado-concentrado ou misto e competitivo.

O processo de concentração industrial emerge em função de três fenômenos, segundo Sylos-Labini (1984, p. 31-34):

- a. declínio da concorrência;
- b. aumentos dos meios de transporte e de comunicação; e
- c. relação entre concentração e formas de mercado.

Com a tipologia ampliada é possível avaliar os efeitos dos oligopólios sobre os lucros, empregos, extensão dos mercados, investimentos e inovações. Para Sylos-Labini (1984, p. 250), a inovação e os altos salários são resultados oriundos, para a “economia social”, das grandes empresas com poder de monopólio, definido pelo autor como “grandes complexos industriais oligopolísticos”.

Entretanto, os efeitos negativos das estruturas de mercado ocorrem fora da sua “organização técnica”. Ou seja, as políticas de preços e de custos adotadas pelas grandes empresas são influenciadas pela forma como se desenvolve o processo de distribuição para todos os setores produtivos dos frutos do progresso técnico introduzido pelos complexos.

Sylos-Labini (1984) argumenta também que os oligopólios podem causar efeitos de “desemprego crônico”. Segundo o autor, há uma tendência no sistema capitalista de contínua diferenciação e diversificação das grandes empresas, o que aumenta a força do oligopólio na economia em função do progresso técnico e do acúmulo de capital. As relações das empresas com o mercado são heterogêneas, gerando assim um conjunto de “modelos de oligopólio”. Para o autor (Sylos-Labini, 1984, p. 26), o progresso técnico e a acumulação de capital são o “motor real da evolução do mercado”.

A seguir, apresenta-se a classificação dos oligopólios proposta por Sylos-Labini (1984) e com complementações retiradas de Possas (1990, p. 181),³ nos termos utilizados pelos autores:

Oligopólio diferenciado – bens não duráveis, diferenciação dos produtos, esforços de propaganda, inovação, preços determinados, economia de escala relacionada à diferenciação, constantes lançamentos de novos produtos (cigarros, bebidas, farmacêutico, perfumaria).

Oligopólio diferenciado-concentrado – bens duráveis, concentrado, inovação, economia de escala mínima, barreiras altas, investimentos constantes em pesquisa e desenvolvimento e grandes empresas.

Oligopólio competitivo – pouca tecnologia, baixa escala, concentração de mercado com competição alta, com a presença de empresas menores que possuem parte significativa do mercado, dependente da expansão dos mercados. Alimentos, roupas, calçados.

Mercados competitivos – consumo de massa de bens não duráveis, mercados desconcentrados, baixas barreiras à entrada, com algum grau de diferenciação dos produtos, aproximando-se, assim, da concorrência monopolística e também da livre concorrência (mas não perfeita).

Oligopólio concentrado – produtos homogêneos, alta concentração, domínio tecnológico e do mercado, grau de investimento determina a dinâmica do mercado, insumos básicos, altas economias de escala e altas barreiras à entrada – commodities.

3 No livro *Made in Brazil: desafios competitivos da indústria*, da década de 1990, os autores J. C. Ferraz, D. Kupfer e L. Haguenaer utilizaram modelos de padrão de concorrência setoriais (p. 44) para medir a competitividade da indústria brasileira. Apresentam os padrões de concorrência de indústrias produtoras de commodities, bens duráveis, bens tradicionais e para bens difusores de progresso técnico. É possível relacionar esses padrões de concorrência com a tipologia apresentada por Sylos-Labini. Os autores definem complexo industrial como aqueles formados como grupos ou setores industriais e reúnem diferentes indústrias com padrão de concorrência semelhantes, tais como: “commodities”; de “bens duráveis”; “difusoras do progresso técnico” e “bens tradicionais”. O padrão de concorrência é determinado pela natureza da tecnologia, dos mercados, das relações interindustriais e dos condicionantes macroeconômicos.

A abordagem ECD trouxe contribuições relevantes para a compreensão dos mercados. Todavia, com os avanços tecnológicos e com o aumento do protagonismo das grandes empresas na geração de inovações, as variáveis inseridas no modelo não permitiram mais compreender a nova dinâmica de uma economia em mudanças, tendo como base a revolução tecnológica ao longo do século XXI.

Foi no contexto da ampliação dos mercados e das constantes fusões e aquisições que ocorreram as alterações estruturais das grandes empresas, sendo que essas adotaram estratégias tanto de integração vertical quanto de descentralização administrativa.

E, nesse cenário, a tese da alteração das relações causais do modelo ganhou força teórica, ou seja, são as condutas que alteram as estruturas da indústria. Se no modelo ECD o foco de análise é na estrutura do mercado como determinante da causalidade, a nova perspectiva dinâmica do modelo deslocou o ponto de vista para as estratégias e mudanças internas ao setor, tais como lucros, inovações tecnológicas e integração vertical (Possas, 1990).

Em seu livro *Économie Industrielle*, Morvan (1976) critica as relações causais do modelo ECD e enfatiza que esse carece de maiores evidências empíricas sobre as relações propostas entre estrutura, conduta e desempenho. Por exemplo, menciona a respeito do número de empresas: quando ele é baixo, a relação ECD não se estabelece, comparativamente quando existe um maior número de empresas. O tamanho absoluto das empresas criará barreiras à entrada e aumentará à diversificação, proporcionando um crescimento ainda maior das mesmas, resultando em maiores lucros. Para o autor, essas relações representam melhor a realidade econômica, conforme estudos a evidenciaram. Outro exemplo é que a propaganda gera maior diferenciação dos produtos (barreira à entrada) que, por sua vez, influencia na concentração,

e ambas geram maiores lucros. Essas são relações causais propostas pelo autor que contrariam o modelo clássico Estrutura-Condução-Desempenho (ECD). O autor afirma que “empresas maiores determinam as estruturas às quais desejam intervir” (Morvan, 1976, p. 258, tradução nossa) (ver Chandler na sequência). Sobreleva o autor, nesse ínterim, que a ECD “é um tanto acadêmica e existe, muitas vezes, para fins educacionais”.

Em síntese, Morvan (1976) modifica as relações no modelo ECD, como propostas por Frederic Scherer, no sentido de que as políticas públicas interferem não somente na estrutura da indústria e na conduta das empresas, mas também nas condições básicas de oferta e demanda e no desempenho. Ele questiona quanto do desempenho é reflexo do poder de mercado e, assim, sugere que as estratégias empresariais influenciam na estrutura e nas condições básicas da oferta e da demanda.

Uma das primeiras contribuições no sentido dos argumentos de Morvan (1976), foi apresentada por Alfred Chandler. Analisando o surgimento das empresas multidivisionais que atuam tanto na integração quanto na desintegração vertical das atividades, Chandler (1998b) identificou que as estratégias do conjunto de empresas que formam um determinado setor é que influenciam a estrutura da indústria.

A relação causal no modelo ECD já aparece no título do seu livro: *Strategy and Structure*, publicado em 1962. O autor realizou um amplo levantamento histórico das grandes empresas industriais americanas. Identificou com as suas pesquisas o surgimento de um novo formato organizacional e voltou os seus esforços de investigação, como historiador, para compreender a evolução e as fontes dessa mudança. Em seguida, empreendeu estudos de caso em quatro corporações (DuPont, General Motors, divisão da Standard Oil e Sears, Roebuck) realizando entrevistas com executivos.

A empresa industrial é definida como “uma grande empresa comercial privada com fins lucrativos que produz bens mediante alguns ou todos os sucessivos processos industriais”, sendo que esse tipo de organização conta com características de integração de atividades econômicas e também dos “grandes impérios industriais diversificados, que exercem diferentes funções e produzem uma variedade de bens para consumo final em todas as partes do globo” (Chandler, 1998a, p. 131).

Portanto, considerando essa definição, o autor ressalta que empresas econômicas, tais como da área da logística, bancos, fabricantes de insumos e de bens de capital para consumo intermediário, serviços prestados por órgãos públicos e outras organizações de apoio à produção e ao consumo não se enquadram no conceito de empresa industrial.

O crescimento das empresas industriais, com as estratégias de fusões e aquisições, aumento dos volumes de produção, expansão geográfica e diversificação dos produtos, impactou nos custos dos processos de integração entre departamentos e maior verticalização das cadeias de comando.

O processo de intensificação tecnológica exige capacidade de gerenciamento do aumento das relações de interdependência, determinadas principalmente pela expansão dos mercados para as empresas que se utilizaram das estratégias de aquisições e fusões. Chandler evidenciou em seus estudos que as estruturas do setor se modificaram para contemplar adequadamente as novas estratégias das grandes empresas que passaram do formato unitário para o multidivisional, visando aumentar a eficácia na administração.

Nos seus estudos, o autor identificou que as grandes empresas, ao adotarem a estratégia de ampliação da sua área geográfica de atuação e de inserção nos mercados, necessitaram desenvolver uma nova estrutura administrativa. Desse modo, Chandler (1998a, p. 137) afirma que “a estrutura acompanha a estratégia”.

Essa estrutura, denominada de “multidivisional”, foi constatada por Chandler (1988b) como um modelo predominante nos diversos setores. Tal formato é composto basicamente pelos corporate offices e pelos operate divisions. Na primeira função, os gestores eram responsáveis pelo monitoramento dos resultados e alocação de recursos na empresa. O segundo grupo de gestores era responsável pela linha de produtos relacionados ou por áreas geográficas específicas. Ocorreu assim o fenômeno da desintegração vertical das linhas de comando.

Chandler (1998b) pondera que a estrutura multidivisional como novo modelo de administração começou a se formar logo após a Primeira Guerra Mundial, e até a década de 1920, menos de dez grandes empresas implantaram essa moderna inovação organizacional de descentralização da administração. A divisão do trabalho na nova estrutura das organizações era formada por cargos de linhas de comando relacionados à unidade de campo e à unidades de chefia centralizadas.

Após a Segunda Guerra Mundial, as empresas rapidamente passaram a gerenciar mais de 10 divisões, e algumas mais de 25 e até mesmo mais de 40 em 1965. O autor constatou que uma corporação detinha 53 divisões para serem administradas (Chandler, 1998b).

A expansão geográfica das empresas e seu crescimento tornaram inviável administrar a complexidade organizacional, já que os gestores perderam sua capacidade de realizar a coordenação dos processos, a partir de uma unidade centralizada em um único país. Após 1960, com o objetivo de intensificar o crescimento do formato multidivisional, iniciou-se um processo crescente de fusões e aquisições nos EUA, relacionado ou não aos mercados principais das organizações (Chandler, 1998b). Alguns dados levantados pelo autor evidenciam esse crescimento: em 1965, ocorreram 2 mil fusões e aquisições e, em 1969, três vezes mais, 6 mil. Entre 1963 e 1972, quase 3/4 das fusões e aquisições

ocorreram com objetivo de diversificar os produtos e metade delas não eram relacionadas aos seus mercados principais de atuação.

A partir de 1980, a estratégia de aumento das divisões começou a diminuir e teve início um processo de integração vertical, ocorrendo assim uma nova reestruturação da indústria com concentração administrativa e menor distanciamento entre a alta administração e os gerentes de operações (Chandler, 1998b).

Em síntese, o autor cunhou o termo “mão visível da gerência” para denominar a empresa industrial “que tomou o lugar dos mecanismos de mercado na coordenação das atividades da economia e na alocação de recursos”, tornando-se, em vista disso, “a mais poderosa instituição da economia norte-americana” (Chandler, 1998a, p. 248).

Na mesma senda de Chandler, Galbraith (1988) em *O novo estado industrial*, publicado em 1967, manifesta a tese sobre o planejamento dos mercados pelas grandes empresas. O autor sustenta que a interdependência na indústria se estabelece sobretudo por meio do planejamento e não substancialmente por meio do livre mercado. Ele acentua que ocorreu “crescimento maciço do aparelho de persuasão e incentivo associado à venda de mercadorias” (Galbraith, 1988, p. 14). As demandas, desse modo, bem como os determinantes da oferta, são suscetíveis de “manobras” empresariais que não se submetem ao mercado para a sua regulação via concorrência empresarial.

Isso posto, existe um “controle sobre o ambiente” por parte das empresas, e a ação econômica de indivíduos, empresas e setores não reagem mais à lógica do mercado. Por conseguinte, o autor enuncia o conceito de “economia planejada”. O argumento, desse modo, é contrário ao enfoque da economia neoclássica, que alega que os preços são formados no mercado. Acresce o autor que é a “grande empresa produtiva” que define os limites do mercado e impõe a dinâmica de consumo.

O autor procura explicar que é com o poder de monopólio, oriundo da concentração e da consolidação das grandes corporações, que se revela o “planejamento” do sistema econômico e a “eliminação” do mercado (Galbraith, 1988, p. 15-17).

A tecnologia é considerada pelo autor como o prisma central da economia, que provoca especialização das tarefas e impacta na retroalimentação do processo, advindo da substituição dos mercados pelo seu planejamento. Desenvolver novas tecnologias e especializações requer tempo, que transcorrerá em um ambiente de incertezas e mudanças. Planejamento, por conseguinte, do ponto de vista empresarial e do Estado, distancia-se do sentido de que existe um mercado de tecnologias e de mão de obra não planejado.

Galbraith (1988) assevera que os mercados são planejados de três formas: fortes conexões tecnológicas; controle das empresas a montante e a jusante para acessar recursos estratégicos, como uma “quase integração vertical”; e contratos de longo prazo e mecanismo de monitoramento.

Essas relações de interdependência, ressalta o autor (Galbraith, 1988), a partir das décadas de 1960 e 1970, penderam favoravelmente para as grandes empresas, moldando-se em função do tamanho e do seu poder de monopólio, e não da predominância de bons indicadores de eficiência administrativa, desenvolvimento de tecnologias e produção, na esteira das declarações da economia convencional.

As pequenas empresas não conseguem fazer frente às grandes empresas, completa Galbraith. Ele endossa que o planejamento do Estado atinge essencialmente as necessidades das grandes empresas. Isso posto, o autor sentencia que não vivemos na “era dos pequenos” e afirma que contestar essa afirmação é ser “patologicamente romântico” (Galbraith, 1988, p. 36).

Entretanto, contrariando esse argumento, os pequenos empreendimentos não só sobreviveram às adversidades do ambiente externo, às dificuldades de adequação de sua estrutura interna e às condições de mudanças, mas também cresceram e se diversificaram.

As pequenas empresas atualmente se mostram inovadoras e demonstraram capacidade de atuação em redes de negócios geograficamente localizadas, geradoras de externalidades positivas e de economias de escala, além de especializações e estratégias oriundas da intensificação do trabalho entre elas.

A flexibilidade produtiva, menores custos de transação, ambiente favorável para o aprendizado baseado no conhecimento tácito e geração de novas tecnologias, além de proporcionarem redução de custos de transação para as grandes empresas, atuando na terceirização de serviços especializados, resultam em oportunidades nos mercados para as pequenas empresas.

Por fim, tem-se as contribuições de Celso Furtado e Ludwig von Mises para a discussão em pauta.

Furtado (1974) discorre sobre o papel das grandes empresas internacionais na economia brasileira, que ao controlarem a difusão de tecnologias em um sistema econômico, coordenam as relações com as empresas nacionais mediante contratos e por meio da integração vertical, comprando empresas locais menores. Nas palavras do autor, as empresas locais servem “como linha auxiliar de produção para as grandes empresas de atuação internacional”; o elemento chave desse processo é a “intensidade de transmissão do progresso técnico” na economia e sob controle das grandes empresas (Furtado, 1974, p. 107-108).

Em contraposição, às reflexões de Galbraith, pode-se apresentar as ideias de Ludwig von Mises da Escola Austríaca (neoclássica conservadora), que manifesta outro ponto de vista sobre o oligopólio. O seu

surgimento, afirma o autor, é um dos principais objetos de interesse dos economistas para compreender o funcionamento dos mercados. Um oligopólio, esclarece Mises (2010)⁴ se forma quando ocorre o controle exclusivo de acesso a determinadas matérias-primas para produção e na existência da prática, por parte do governo, de concessão de patentes e privilégios diversos, como tributação e regulamentações diferenciadas para as empresas. Mises (2010, p. 112) afirma que existe uma ideia comum de que os oligopólios são um “bicho-papão” dos mercados. Eles não tendem a fixar preços que resultem em lucros extraordinários e, à vista disso, abusar do seu poder de mercado que impactará negativamente na qualidade de vida da população (Mises, 2010).

No entender do autor, esses fatos convencem os policy makers a utilizarem a intervenção no sistema econômico como solução para o “problema”. Não obstante, são três os argumentos principais de Mises (2010, p. 112) para não temer o poder dos oligopólios nos mercados:

- a. a possibilidade de substituição dos produtos;
- b. os preços de monopólio serão reduzidos com a concorrência entre empresas que entrarão no mercado ou com o aumento da produção das empresas correlatas;
- c. se os preços aumentarem acima dos preços de mercado, diminuirá a demanda pelos produtos e, por consequência, diminuirá a produção.

Com menor produção, será necessário reduzir o capital investido e a mão de obra empregada. Com mais oferta de capital e trabalho, os seus preços diminuirão e, com efeito, estimulará novos empresários interessados em atuar na indústria, sentindo-se atraídos para criar empresas concorrentes, já que existirão custos reduzidos de produção (capital e trabalho). Mises enfatiza que um “conjunto de fatores torna

4 Em livro escrito em 1927 - *Liberalismo*.

extremamente rara a possibilidade de surgir um monopólio em numa indústria de transformação” (refere-se à produção de matérias-primas básicas) (Mises, 2010, p. 114).

Aos olhos de Mises, “é um exagero” e também uma “incompreensão dos fatos” de que as empresas com poder de monopólio “tenham eliminado o pré-requisito essencial da realização do ideal liberal de uma sociedade capitalista” (Mises, 2010, p. 115).

Recapitulação

Nesta subseção, a ênfase foi apresentar discussões sobre as teorias do oligopólio que permitem entender como as empresas concentram poder de monopólio nos mercados. Trata-se de uma área de conhecimento da economia, denominada de organização industrial ou economia industrial. A indústria ou setor reúne o conjunto de empresas que atuam nos seus mercados relevantes.

As estruturas de mercado condicionam a entrada de novos concorrentes e moldam as estratégias das empresas. O principal modelo que contribui para o entendimento da diversificação setorial e de produtos e da concentração de mercado é o modelo ECD. Críticas foram apresentadas a esse modelo, e novas variáveis foram inseridas para torná-lo mais dinâmico no contexto de inovações tecnológicas. Também são avaliadas as inadequações das relações causais do arquétipo, que não se evidenciam em pesquisas realizadas.

A estratégia das grandes empresas, na adoção do formato multidivisional, foi uma inovação organizacional que possibilitou entender que são as suas condutas competitivas que modificam a estrutura da indústria na qual estão inseridas. O processo de desintegração e integração vertical das organizações é condicionado pela capacidade gerencial, assimetria de informações e custos de transação.

Outra perspectiva estudada é o entendimento de que o sistema econômico é planejado, e assim, não existem mercados, já que as grandes empresas definem os parâmetros concorrenciais. Por fim, a tese de que os oligopólios são regulados pelo livre mercado e, sendo assim, não existem condições para que as empresas exerçam o seu poder de monopólio.

Conceitos importantes: barreiras à entrada, poder de monopólio e planejamento dos mercados.

1.1.2 Teoria da dependência dos recursos

A **Teoria da dependência de recursos (TDR)** direciona a análise para o contexto externo das empresas e do gerenciamento dos recursos estratégicos, por meio de tomadas de decisões que redefinem as relações de interdependência. As empresas dependem de diversos recursos, tais como materiais, financiamentos, serviços, tecnologia, entre outros. E, as fontes para tais soluções são outras organizações. A eficiência empresarial é dependente do poder de negociação na obtenção de insumos críticos para a produção. Sendo assim, os padrões de interdependência, como resultado das negociações, definem as relações predominantes entre as empresas. A ênfase na TDR recai sobre o poder exercido externamente pelas empresas em contraposição à sua eficiência interna. Portanto, a TDR altera o caminho explicativo da racionalidade econômica de tomada de decisões para entender as relações de interdependência.

Para sobreviverem, as organizações devem ser eficazes e, para isso, é necessário atender às demandas do mercado. Para a TDR, a principal demanda que as organizações devem considerar como estratégica são as dos “grupos de interesse das quais as organizações dependem” para obterem recursos e também a confiança em que as relações se manterão e de que forma isso ocorrerá (Pfeffer; Salancik, 1978, p. 2, tradução nossa).

Com efeito, as decisões empresariais são moldadas, fundamentalmente, pelo ambiente e contexto externo em que as organizações estão inseridas e não essencialmente em função do que ocorre dentro das empresas.

É na busca e gerenciamento de recursos externos que as empresas estabelecem estratégias de minimização da dependência e, assim, aumentam a suas chances de sobrevivência (Pfeffer; Salancik, 1978). Como as organizações aprendem sobre o ambiente externo e como buscam e selecionam informações são questões chave para o desempenho empresarial, ressaltam os autores. Portanto, se são as contingências externas que definem o comportamento das organizações, então os gestores possuem meramente uma “função simbólica” na estrutura administrativa (Pfeffer; Salancik, 1978, p. 16, tradução nossa).

A teoria da dependência de recursos permite identificar as mudanças necessárias na estrutura das organizações para atuação de equipes em áreas com atividades sem fins lucrativos e, também, para a elaboração e divulgação de documentos que traduzam programas e políticas organizacionais e que resultarão em menor dependência no ambiente em que atuam. As ações estratégicas visam fundamentalmente aumentar a visibilidade da organização e “inverter o jogo” na concorrência e na negociação por recursos essenciais para obtenção de vantagens competitivas nos mercados (Tolbert; Zucker, 1999).

O sistema econômico em que a empresa está inserida é uma “coalizão de interesses” e o mercado influencia nas relações de troca de bens, mas “somente os relacionamentos de poder geram estabilidade” (Pfeffer, 2009, p. 26, tradução nossa) e, geralmente, atividades são desenvolvidas e decisões são tomadas para além da satisfação mútua entre as partes, mas de imposição de regras no âmbito dos acordos. Assim, ocorrem concessões na negociação para manter as relações.

Portanto, a perspectiva da dependência de recursos é definida como a diversidade de interesses e preferências de indivíduos que fazem parte das empresas e agem coletivamente com o propósito de estabelecer relações de troca, resultando em um “conjunto unificado de interesses de classe” (Pfeffer, 2009, p. 40, tradução nossa).

Trata-se, portanto, de uma “economia política das organizações”. Essa política empresarial de construções de relações de interdependência ocorre por meio de estratégias voltadas para alianças, fusões, aquisições, coalizões, cooperação, contratos, joint ventures, cooptação, relações públicas, participação acionária, entre outras. Para isso requer que as empresas desenvolvam aptidões para atuar nas condições adversas do ambiente externo e enfrentar as contingências, por meio da padronização das interdependências transacionais com outras organizações e com relacionamentos de longo prazo.

Existem dois tipos de interdependência segundo Pfeffer (2009):

- a. simbiótica: caracterizada como a saída de recursos de uma empresa e a entrada para outra, como ocorre, por exemplo, nas relações entre os bancos que fornecem capital para empresas. Quanto maior a intensidade destas relações, maior será a interdependência entre as empresas. O autor menciona o exemplo da proporção de dívidas empresariais com os bancos;
- b. empresas que competem no mesmo nicho de mercado: por exemplo, fornecedores para o varejo e comensalistas, aumentando assim a interdependência quando os mercados são mais concentrados.

A simbiose é uma forma de relação de interdependência que se estabelece quando um setor é dominado por grandes empresas e o sucesso dos pequenos negócios é condicionado pelas conexões existentes entre elas (por exemplo, a indústria automobilística) (Blau; Scott, 1963).

Nesses casos, a competitividade não se estabelece no mercado, mas nas relações de poder que emergem dos mecanismos de interdependências entre as partes.

Os autores (Blau; Scott, 1963) também declaram que as empresas com mais sucesso no mercado estabelecem relações de competitividade com as demais baseadas na estratégia de domínio. As empresas com menos sucesso, por sua vez, competem com as demais com o objetivo exclusivamente de sobrevivência. Quando o domínio do mercado se estabelece, emerge o exercício do poder de controle nas relações de trocas econômicas.

Com efeito, Blau e Scott (1963) alertam que a competição entre empresas não está restrita às conexões econômicas que ocorrem nos mercados. Os processos sociais também condicionam e caracterizam as lógicas da interdependência, acrescentam os autores.

À vista do discorrido acima, a perspectiva da dependência de recursos têm características específicas que a distinguem de outros ramos teóricos, que consideram como relevantes os mercados na competitividade empresarial, quais sejam:

- a. importância do ambiente externo para o design da empresa (adaptação interna);
- b. possibilidade das empresas alterarem o ambiente;
- c. ênfase em decisões organizacionais em contrapartida às influências dos mercados;
- d. abordagem dinâmica que considera o poder exercido pelas empresas e as mudanças ao longo do tempo;
- e. maior importância da aquisição de recursos e não somente no seu uso;

- f. regras e expectativas não são dadas naturalmente, mas são resultado de disputas, conflitos e construção de consensos entre as organizações;
- g. inclusão do poder nas análises;
- h. legitimidade externa como um recurso estratégico;
- i. relações estratégicas com diversas organizações e não somente entre empreendimentos econômicos do mesmo setor, tais como Estado, universidades, entidades de classe, associações comerciais e ONGs;
- j. conexão entre gestão interna e interdependência externa, sendo o poder o elo principal; e
- k. relações de interdependência substituem as falhas de mercado (Pfeffer; Salancik, 1978).

São essas características que tornam as empresas como unidade de análise fundamental em um sistema econômico moldado por uma “sociedade das organizações”. No ambiente externo, as organizações são autônomas, mas também encontram restrições, sendo esse o contexto que determina as relações de interdependência sob condições de incerteza na busca por sobrevivência e expansão.

Quando as empresas decidem pelo gerenciamento externo das relações de interdependência e não são bem-sucedidas, novas condições de concorrência geram novos padrões de estratégias competitivas, definidos por uma das partes envolvidas nas transações.

Com efeito, as relações de interdependência são fontes de poder oriundas das negociações que se difundem para o âmbito inter e intraempresas, provocando mudanças no comportamento organizacional. Os administradores que melhor atenderem às demandas externas das relações interorganizacionais, gerenciando contingências, aumentarão o seu poder internamente às empresas.

Fica evidente, desse modo, que o ambiente externo deve ser o direcionador das tomadas de decisões com o objetivo de reduzir incertezas e, por existirem diferentes percepções do contexto em que os gestores e empresas estão inseridos, são adotadas diversas estratégias para garantir a redução da dependência de outras organizações.

Hillman e colaboradores (2009, p. 1414) afirmam que “existem estudos demonstrando que as empresas se utilizam de cinco estratégias para gerenciar o ambiente externo e a interdependência”: “fusões e aquisições, criação de joint venture, formação de conselho de diretores, ações políticas empresariais e sucessão nas empresas”. As estratégias disponíveis para as organizações minimizarem a sua dependência externa dizem respeito às “ações e políticas proativas de adaptação, alteração e criação de novas condições para o exercício do poder no ambiente externo” (Pugh; Hickson, 2004, p. 69).

Assim, as fontes de vantagens competitivas se encontram no ambiente externo e como os relacionamentos são gerenciados para evitar ou diminuir a dependência de outras organizações para acessar recursos (Pfeffer e Salancik, 1978). Portanto, é a liderança externa que determina os resultados que a organização busca atingir. As organizações se tornam dependentes ou menos autônomas quando os recursos externos são estratégicos, existe poder de negociação dos fornecedores e concentração dos recursos em uma ou poucas empresas. Depreende-se dessa concepção que as organizações não atuam diretamente nos mercados, mas na relação com outras empresas, ou seja, existe uma situação de “*quasi-markets*”.

São as condições empresariais dos processos de desenvolvimento de novas tecnologias, dos grupos de profissões predominantes, do grau da diversidade de atividades e da descentralização das decisões que podem influenciar a gestão dos relacionamentos externos (Hall, 1979). Seguindo essa premissa, o autor expressa que:

- a. as novas tecnologias desenvolvidas poderão induzir técnicos a buscar informações em outras empresas;
- b. os mesmos profissionais em diferentes organizações tendem a estabelecer interações formais e informais;
- c. maior diversidade de atividades torna o ambiente interno complexo, sendo assim, as empresas tendem a buscar soluções para seus problemas em outras empresas; e
- d. a descentralização nas tomadas de decisão gera um maior grau de flexibilidade e, desse modo, amplia as possibilidades de consolidação de relações interorganizacionais.

Por fim, cabe ressaltar, conforme exposto nesta seção, que são diversos os fatores que restringem e facilitam as relações de interdependência como fontes de competitividade empresarial. Na próxima seção busca-se complementar a abordagem da TDR, com a teoria da competitividade empresarial, dando ênfase nos recursos externos estratégicos oriundos das fontes de poder de barganha e nos elementos que constituem o local em que as empresas estão inseridas.

Recapitulação

A teoria da dependência de recursos proporciona a análise das contingências do ambiente externo das empresas. A sobrevivência das organizações é condicionada pela eficiência das relações de interdependência, que são construídas com base em relacionamentos que concorrem para atender a diversos interesses e, com efeito, envolvem elementos de política organizacional.

Diversas estratégias são utilizadas para reverter a dependência externa, principalmente coalizões, fusões e joint ventures.

Os tipos de interdependência adotados são aqueles que melhor estabelecem condições de domínio das relações com outras organizações. As empresas buscam legitimidade no ambiente externo com o objetivo de exercer melhor o poder sobre as demais.

A unidade central de análise são as organizações e as suas relações de interdependência, com o objetivo de identificar como os gestores conduzem as negociações com outras empresas. Desse modo, as fontes de vantagens competitivas dos negócios encontram-se no poder de negociação interorganizacional e não somente nos mercados ou na eficiência interna.

Conceitos importantes: poder de negociação, política organizacional e coalizão de interesses.

1.1.3 Teoria da competitividade empresarial

A teoria da competitividade empresarial, aqui apresentada, segue o modelo proposto por Michael Porter, que oferece ferramentas para:

- a. analisar as forças competitivas presentes nos mercados;
- b. decidir sobre as estratégias adequadas de posicionamento das empresas no ambiente concorrencial;
- c. identificar as fontes de valor que serão utilizadas para diferenciar os produtos e serviços oferecidos aos clientes; e
- d. caracterizar os aglomerados de empresas em determinado local.

Primeiramente, será apresentada a metodologia para análise da concorrência na indústria, utilizando a ferramenta das cinco forças competitivas. Em seguida, discorre-se sobre a concepção das estratégias empresariais genéricas defendidas pelo autor e a técnica para identificação das fontes de valor internas às empresas. Por último, disserta-se

sobre a abordagem de cluster e os efeitos da localização na competitividade empresarial.

O modelo das cinco forças presentes nos mercados, proposto por Porter (1991), contempla a análise da competitividade empresarial considerando:

- a. poder de negociação com fornecedores;
- b. poder de negociação com compradores;
- c. concorrência na indústria;
- d. existência de produtos substitutos; e
- e. ameaça de entrada de novas empresas na indústria.

O poder de negociação é uma das fontes de vantagem competitiva das organizações, oriunda, principalmente, da concentração da produção e do quanto os recursos são estratégicos para ambas as partes que estabelecem relações de troca. Para Porter (1991), é fundamental analisar as relações de troca que exigem “negociação”, em conjunto com a busca de informações nos mercados sobre fornecedores e compradores, uma vez que são eles que suprem as empresas e fazem a intermediação com os consumidores finais.

O posicionamento nos mercados dependerá de como a empresa lida com o seu poder de barganha com fornecedores e com compradores, com o gerenciamento das relações de interdependências com outras organizações e com as ameaças de integração vertical. A existência de produtos substitutos e as barreiras à entrada determinarão, em conjunto com o grau de concorrência já presente na indústria, o potencial de lucratividade setorial.

Além disso, a partir do modelo das cinco forças competitivas, é possível contemplar a análise da estrutura industrial e os direcionadores da concorrência influenciada pelas interdependências empresariais a montante e a jusante.

Segundo Porter (1991), são as especificidades dessas relações e das negociações que devem ser observadas, para obter vantagens competitivas. Isso permite considerar o ambiente da indústria e um conjunto de variáveis que influenciarão as decisões estratégicas de gestão e de posicionamento no mercado.

No modelo proposto pelo autor (Porter, 1991) são consideradas as seguintes variáveis:

- a. taxa de lucro e de crescimento na indústria;
- b. quantidades comercializadas nos mercados;
- c. tipos de produtos;
- d. custos de saída das empresas que já atuam no setor;
- e. barreiras à entrada para novas empresas;
- f. especificidades tecnológicas;
- g. existência de estratégias de integração vertical;
- h. tamanho das empresas;
- i. participação e concentração dos mercados;
- j. padronização e diversificação dos produtos transacionados;
- k. produtos substitutos;
- l. economia de escala e necessidade de capital;
- m. acesso à canais de distribuição; e
- n. grau de importância dos produtos vendidos na constituição dos bens finais de outras empresas.

Com esse conjunto de informações, será possível que as empresas exerçam influência sobre as demais, gerando, por exemplo, “conflitos” entre compradores ou entre vendedores para aumentar a concorrência na oferta ou na demanda por produtos intermediários ou finais.

São considerados o potencial de substituição dos produtos e a relevância do recurso negociado para as empresas visando alterar o poder de barganha, e, por consequência, diminuir a dependência dos recursos estratégicos. Uma maior autonomia nas transações gera acordos favoráveis, e, com efeito, ações de negociação nas relações entre as empresas podem inverter o “jogo” já estabelecido nos mercados.

A competitividade das empresas depende das reações às “ameaças” presentes nos mercados, relacionadas às condições do poder de negociação, aos produtos substitutos, à existência de novas empresas que pretendem entrar nos mercados e à intensidade da concorrência praticada entre as empresas do setor.

A partir dessa análise, é possível identificar as características estruturais da indústria, bem como as relações de interdependência existentes e as que necessitam ser estabelecidas com o objetivo de garantir vantagens competitivas sustentáveis para as empresas, por meio de posicionamento estratégico nos mercados. Trata-se de uma forma de conceber um quadro analítico sobre a atratividade do setor para as empresas do ponto de vista estratégico. A lucratividade empresarial é condicionada pela capacidade das empresas em rever as suas fragilidades de posicionamento estratégico nos mercados.⁵

O posicionamento nos mercados, visando aumentar a competitividade empresarial, depende de três estratégias genéricas (Porter, 1990):⁶

- a. liderança em custo (no âmbito da indústria);
- b. diferenciação no (âmbito da indústria); e
- c. enfoque (apenas em um segmento da indústria).

5 Para mais informações sobre as 05 forças competitivas sugere-se acessar o livro de Schultz e Waquil (2011).

6 Em artigo de 1996 Porter tece comentários, e apresenta exemplos, a respeito da sobreposição das estratégias genéricas. “What is strategy. Harvard Business Review, nov/dez, 1996”.

A estratégia de “meio-termo” entre elas, segundo Porter (1990), é um risco para a sobrevivência da empresa. Nesse sentido, é importante escolher um posicionamento entre as três possibilidades e empreender esforços na sua implantação.

A situação em que ocorre a definição por estratégias de meio-termo, por sua vez, resulta em baixos retornos sobre os investimentos.

A estratégia, na definição de Porter (1999, p. 63), “é criar uma posição exclusiva e valiosa, envolvendo um conjunto de atividades”. Para melhor elucidar esse conceito, o autor faz a distinção entre “eficácia operacional” e estratégia.

Ele define a eficácia operacional como a obtenção de um “desempenho melhor que os rivais”. Também ressalta que “eficácia operacional não é estratégia”, já que “posicionamento estratégico significa desempenhar atividades diferentes das exercidas pelos rivais ou desempenhar as mesmas atividades de maneira diferente” (Porter, 1999, p. 47).

Outro conceito utilizado por Porter (1990) é o de cadeia de valor. Trata-se de uma representação genérica das fontes de valor percebidas pelos clientes e que geram vantagens competitivas para os negócios.

As fontes de valor internas às empresas podem ser identificadas a partir de nove fatores inter-relacionados. Porter (1999) ressalta que vantagens competitivas estão relacionadas ao quanto as empresas coordenam suas cadeias de valor, com o objetivo de atuar em conjunto nos mercados com outras empresas, formando, assim, um sistema de valores. Ele declara que a “extensão da integração nas atividades desempenha uma função-chave na vantagem competitiva” (Porter, 1999, p. 33).

A cadeia de valor é um “instrumento básico” para “desagregar” a empresa em cinco atividades “primárias” (a, b, c, d, e) e quatro de “apoio (f, g, h, i)”:

- a. logística interna;
- b. operações;
- c. logística externa;
- d. marketing;
- e. vendas e serviços;
- f. infraestrutura da empresa;
- g. gestão de recursos humanos;
- h. desenvolvimento de tecnologias; e
- i. aquisição.⁷

Um sistema de valor integra, por sua vez, todas as cadeias de valor das empresas que compõem a produção de bens, desde os fornecedores até os distribuidores. Isso torna-se efetivo por meio de estratégias contratuais, alianças, joint ventures e está associado e depende da estrutura e do padrão de concorrência em que as empresas estão inseridas.

A cadeia de valor difere entre empresas que têm diversificação da produção e atuam em segmentos de mercados. Com efeito, para o autor valor “é o montante que os compradores estão dispostos a pagar por aquilo que uma empresa lhes oferece”. Assim, a análise da vantagem competitiva pela empresa tem como início a compreensão da satisfação dos clientes ao consumirem bens adquiridos nos mercados.

Outra abordagem para analisar a competitividade empresarial é apresentada pelo autor utilizando a noção de cluster, sendo essa a “concentração geográfica de empresas inter-relacionadas, fornecedores especializados, prestadores de serviços, empresas em setores correlatos e outras instituições específicas” (Porter, 1999, p. 210). O conceito de cluster traduz a existência de relações de interdependência vertical e

7 Para mais informações sobre a cadeia de valor sugere-se acessar o livro de Schultz e Waquil (2011).

horizontal entre empresas que atuam nos mesmos mercados ou correlatos, formando uma rede produtiva de proximidade. Trata-se de um sistema econômico específico “assentado” em um local, cidade ou região.

As empresas, ao estabelecerem relações mútuas localizadas, encontram vantagens competitivas que são utilizadas para concorrerem nos setores em que estão inseridas no mesmo país ou em outros países. Segundo o autor (Porter, 1999), desse modo, nos clusters, as empresas competem e cooperam.

Para ele, os clusters são uma perspectiva “dinâmica da competição e a localização afeta a vantagem competitiva através da influência sobre a produtividade” (Porter, 1999, p. 221).

O autor também menciona que o cluster “melhora a qualidade do ambiente de negócios” e representa uma oportunidade para que as empresas estabeleçam estratégias competitivas. Além disso, ressalta que a “evolução para uma economia avançada exige o desenvolvimento de acirrada rivalidade local” e o “desenvolvimento de um mercado interno cada vez mais exigente” (Porter, 1999, p. 222-225).

Conforme Porter (1999, p. 226-242), a produtividade e competitividade de um cluster são condicionadas por cinco fatores:

- a. acesso a insumos e a pessoal especializado;
- b. acesso a informações;
- c. complementaridades;
- d. acesso a instituições e a bens públicos; e
- e. incentivos e mensuração do desempenho

O que a abordagem de cluster sugere é que o ambiente externo de maior interesse das empresas é o mercado global. Para a competição com outros clusters, é necessário que as organizações tenham vínculos fortes e assumam um comportamento coletivo de atuação nos mercados.

As vantagens competitivas para as empresas que fazem parte de um cluster são a redução dos custos dos insumos estratégicos e especializados, acesso às informações e geração de conhecimentos locais e inovações.

Nesse contexto, as empresas tenderiam à “desintegração vertical”, compartilhando atividades com outras organizações, de forma a aumentar a sua eficiência. O desempenho dos clusters dependerá fundamentalmente da “qualidade do ambiente de negócios” (Porter, 1999, p. 222), com o objetivo de minimizar custos de transação.

O autor afirma que a “teoria dos aglomerados” contribui para identificar as relações de causa e efeito no âmbito da dimensão social do cluster. Além disso, acrescenta que os vínculos sociais entre empresas, em um cluster, são importantes para gerar efeitos sinérgicos e localizados e sua estrutura é constituída de “relacionamentos em rede” e um “senso de comunidade”. Isso ocorre por meio de um “envolvimento cívico”, ampliando o “capital social”, a “confiança” e a “dependência mútua”, que “lubrificam as interações dentro do aglomerado” (Porter, 1999, p. 239).

De acordo com o teórico, a competição depende dos “relacionamentos pessoais, da comunicação face a face e da interação entre rede de indivíduos e instituições” (Porter, 1999, p. 226). Ele também enaltece a abordagem de cluster ao afirmar que essa teoria “ainda é capaz de revelar como se formam as redes de relacionamentos e como se desenvolve o capital social, ajudando a deslindar questões de causa e efeito” (Porter, 1999, p. 340).

Porter (1999, p. 224) ainda sintetiza a sua abordagem sobre a competitividade “localizada” por meio de um esquema no formato de um diamante, que ficou conhecido como “diamante de Porter”.

Com o modelo proposto, é possível identificar as quatro fontes de vantagens competitivas para as empresas nos clusters. São elas:

- a. setores de apoio;
- b. condições da demanda;
- c. condições dos fatores, especialmente insumos; e
- d. contexto da estratégia e rivalidade das empresas.

Esses fatores inter-relacionados são importantes para a evolução do cluster, já que a competição resulta na melhoria dos processos de produção e redução dos custos para as empresas.

Cluster, portanto, é o “locus” privilegiado das empresas, gerador de forças centrípetas de atração de outras empresas, fornecedores, órgãos de pesquisa e de ensino e políticas públicas.

Nos clusters, são as grandes empresas que gerarão a dinâmica a montante e a jusante no setor industrial. Porter (1999) pressupõe etapas para identificar as partes que formam um cluster.

Primeiramente, é importante identificar uma empresa focal. Posteriormente, a rede horizontal em torno da grande empresa, sendo esta constituída de serviços de apoio e outras empresas. Por fim, a identificação dos órgãos governamentais que poderão realizar ações públicas na região delimitada do cluster.

Recapitulação

Nesta seção, foram apresentadas as principais ferramentas analíticas sobre a competitividade empresarial, tendo como ênfase as contribuições de Porter.

São quatro os modelos de análise: cinco forças competitivas, estratégias genéricas, cadeia de valor e cluster.

As cinco forças permitem avaliar a atratividade de um setor, observando o poder de negociação com vendedores e compradores, bem

como o grau de concorrência setorial, barreiras à entrada de novos concorrentes e produtos substitutos.

As estratégias genéricas possibilitam identificar o posicionamento mais adequado para as empresas, considerando liderança em custos, segmentação ou diferenciação.

A cadeia de valor é o conjunto de nove fatores internos às organizações que podem ser avaliados com o objetivo de identificar as fontes de diferenciação e integrá-los à outras empresas, formando assim um sistema para atender as demandas dos mercados de forma satisfatória e aumentar os lucros.

A abordagem de clusters permite identificar as fontes de vantagem competitiva, oriundas da inserção das empresas em determinado local, por meio das externalidades positivas que podem ser aproveitadas para aumentar a eficiência setorial e ampliar os mercados.

Conceitos importantes: valor, estratégias e competitividade.

1.2 Teorias para análise de fenômenos econômicos importantes

As teorias para análise de fenômenos econômicos importantes são as seguintes: a teoria dos custos de transação, teoria evolucionária da mudança técnica e a teoria do crescimento da firma.

A **teoria dos custos de transação** permite compreender os custos para as empresas acessarem os mercados e a forma como elas administram o seu ambiente interno.

O entendimento de como as características das transações influenciam nas decisões sobre as formas de coordenação entre os mercados e a integração vertical é uma das principais constatações, ao se utilizar essa perspectiva teórica.

A identificação das influências das características das transações fornece subsídios para essa questão. Isso porque as especificidades dos ativos, incertezas e frequência influenciam e definem os modos de governança alternativos entre mercado spot, contratos e integração vertical.

Além disso, a análise do ambiente institucional, formado por regras, e dos pressupostos comportamentais, como racionalidade limitada e oportunismo, auxiliam na identificação dos custos de transação.

Em síntese, a economia dos custos de transação utiliza a assimetria de informações como categoria teórica principal para analisar a eficiência empresarial e como as empresas acessam os mercados em que atuam.

A **teoria evolucionária da mudança técnica** possibilita estudar como emergem as inovações nas empresas. Rotinas e habilidades são fontes explicativas associadas a esse fenômeno. Como ocorre a difusão tecnológica entre empresas e como ela influencia as mudanças são questões de pesquisa relevantes nessa abordagem.

Também é relevante destacar que a reciprocidade tecnológica e a cooperação permitem entender a constituição de cadeias de inovação nas empresas e entre empresas.

Para essa teoria, os processos históricos condicionam as trajetórias tecnológicas internas às empresas e definem as relações de interdependência no sistema econômico.

Em síntese, a teoria da mudança técnica permite analisar a complexidade do ambiente interno das organizações, os processos de aprendizagem, as experiências administrativas e as aptidões individuais construídas como fontes explicativas do comportamento das empresas e da emergência das inovações.

A **teoria do crescimento da firma** considera a complexidade interna das empresas e suas características humanas. Ela, a firma, é formada pelo acúmulo de experiências e os comportamentos dos empresários

que, em conjunto com seus valores, fornecem elementos para entender o crescimento e diversificação das empresas.

Nessa teoria, as capacidades e as competências internas às firmas fornecem uma coleção de serviços administrativos. Tais elementos possibilitam interpretar os processos de aprendizagem, baseados na experiência, interesses e comportamento dos empresários.

O exame sobre as relações de troca e das capacidades empresariais sustentadas por confiança, reputação e na dependência mútua explicam as formas de cooperação e as relações de interdependência externas às firmas.

Em síntese, essa abordagem é uma perspectiva de análise que amplia o conceito de firma, inserido a complexidade do comportamento das empresas para além de sua estrutura formal e de seus mercados.

Na sequência, discorre-se sobre cada uma dessas teorias.

1.2.1 Teoria da economia dos custos de transação

A **teoria da economia dos custos de transação** (ECT) tem a assimetria das informações como unidade de análise central para compreender a organização econômica da indústria. A ECT contribui para entender os mercados e o comportamento das organizações, ao inserir o “ator humano” nas análises (Williamson, 2005, p. 20, tradução nossa) e a sua natureza relacionada à cognição e ao auto interesse dos indivíduos. É por isso que ela tem interface com outras áreas do conhecimento, como administração, direito e sociologia, e recebeu influências de autores clássicos, abordados no capítulo 2, tais como Coase, Barnard, Simon, Selznick e Chandler.

Essa teoria vê os custos de transação como aqueles que envolvem a busca de informações para realizar negociações. Não é possível identificá-los diretamente e eles fazem parte dos custos de produção. À vista

disso, são oriundos das incertezas dos mercados e da capacidade de cognição dos indivíduos para tomada de decisões.

No entender de Ronald Coase, os custos de transação são aqueles que servem para utilizar os mercados com o objetivo de buscar informações e negociar. Eles também representam os custos para as tomadas de decisões e para monitorar os acordos nas relações de troca. Portanto, a informação tem um “caráter custoso”, que emerge da dificuldade de “mensurar atributos valorativos” (North, 2018, p. 16). Conforme os mercados se expandem, aumentam os custos de transação.

Os custos de transação e de produção estão integrados, resultando em que o primeiro faz parte do segundo e, assim, ambos formam os custos de produção (North, 2018). Com efeito, desconsiderá-los ou separá-los não é uma perspectiva adequada para entender o comportamento dos agentes econômicos.

Nesse sentido, a firma, para Williamson (1981), não é somente uma função de produção, mas uma estrutura de governança intraorganizacional e interorganizacional. Sendo assim, os custos de transação somente existirão na medida em que a negociação entre as partes avançar e quando “problemas de coordenação” ocorrerem (Farina, 1997, p. 55). A autora menciona que eles são caracterizados como:

- a. Custos ex-ante: custos de busca de informações, custos para negociar, estabelecer acordos e elaborar contratos;
- b. Custos ex-post: disfunções no cumprimento dos contratos.

Diante disso, “qualquer tema que possa ser apresentado na forma contratual poderá ser examinado com vantagens em termos de economia de custos de transação” (Williamson, 2005, p. 45, tradução nossa). Cabe colocar em destaque que os custos de transação não são observáveis. Porém, os seus atributos sim, como frequência, ativos específicos

cos e incertezas, que, em conjunto com o ambiente institucional, as leis contratuais e pressupostos comportamentais influenciarão as formas de governança por meio de mercados, contratos e hierarquia. Essas reduzem os custos de transação e são quatro os fatores que, em conjunto, influenciam na sua estrutura:

- a. características das transações: ativos específicos, incerteza e frequência;
- b. ambiente institucional: regras e direitos de propriedade;
- c. leis contratuais: são formas de substituições dos mercados, sustentados por um quadro institucional, sendo que os contratos podem ser clássicos, neoclássicos e relacionais;⁸ e
- d. pressupostos comportamentais: oportunismo (autointeresse com avidez) e racionalidade limitada (restrições cognitivas).

A seguir, descrevem-se as características das transações, conceitua-se instituições e ambiente institucional e discorre-se sobre os pressupostos comportamentais.

Os ativos específicos são a principal característica das transações que moldam a forma de governança. São as condições técnicas de produção que resultam em relações de interdependência entre as partes (Williamson, 1981).

No entender de Farina (1997), os ativos específicos são aqueles que “não são reempregáveis a não ser com perdas de valor”. A autora sintetiza os tipos de ativos específicos como: locais, físicos (bens de capital); humanos; dedicados; marca; e temporal.⁹

8 Se diferenciam conforme o grau de flexibilidade com relação às regras estabelecidas inicialmente.

9 A partir de Williamson, Oliver. Comparative economic organization: the analyses of discrete structural alternative. *Administrative Science Quarterly*, 36, p. 269-296, June, 1991.

Sobre os ativos locacionais, as empresas, nas transações econômicas, criam relações de interdependência na mesma área geográfica, estabelecendo, logo, uma proximidade física. Os bens de capital são ativos tangíveis ou físicos aplicados à produção. Já os ativos humanos são os indivíduos que atuam nas empresas, sendo que eles possuem habilidades e capacidades específicas, além de acúmulo de conhecimentos para desenvolverem as atividades.

Os ativos dedicados referem-se aos investimentos realizados por uma das partes exclusivamente para viabilizar as relações de troca e, em vista disso, disponibilizando uma estrutura física para que as negociações ocorram.

Por sua vez, o ativo marca tem características intangíveis e está relacionado ao estabelecimento de acordos específicos, assentados na imagem das empresas nos mercados.

Finalmente, o ativo relacionado ao tempo é caracterizado pelos ajustes de entrega dos produtos, como forma de garantir a sua qualidade, com a utilização de transporte e armazenamento adequados.

Os modos de governança estão condicionados, principalmente, pelos ativos específicos que caracterizam as transações. Os ativos específicos podem ser analisados como tendo alta ou baixa especificidade. Eles são divididos por Williamson (1981) como aqueles com possibilidade de medição “fácil” ou “difícil”, tendo como resultado uma matriz comercial proposta pelo autor com os tipos de mercados e de equipes que definirão a governança interna da empresa, voltada para compra de equipamentos ou material, padronizado ou customizado.

Outra característica das transações é a frequência com que elas ocorrem. A frequência está relacionada à continuidade das relações de troca entre as partes, o que permite que os custos se ajustem ao longo do tempo. Os problemas nos contratos são solucionados gradual-

mente e com tendência à diminuição das situações que necessitam de intervenções, mudanças nos contratos e monitoramento. Todavia, as transações duradouras que geram a consolidação de compromissos podem ocasionar custos altos quando ocorrem ações oportunistas de uma das partes, sendo inevitável, portanto, o rompimento do contrato e a continuidade das relações de troca com outros agentes econômicos (Williamson, 2005).¹⁰

Por fim, tem-se a incerteza como terceira característica das transações. A incerteza é definida por Farina (1997, p. 92), baseando-se em Douglass North, como o “desconhecimento dos possíveis eventos futuros”. Ela está relacionada à compreensão dos mercados e do ambiente econômico das organizações, e às ações dos indivíduos. No contexto de excesso de informações, ainda que cada vez mais acessível, não permite que elas sejam utilizadas e processadas adequadamente para a tomada de decisões. As formas de coordenação das transações econômicas são uma das respostas para contornar tal realidade. Para as relações essencialmente contratuais, Williamson (1979) destaca a incerteza como a característica crítica para a governança e, desse modo, os acordos dependem da proximidade entre as partes.

O ambiente institucional faz parte do modelo da ECT e é composto por regras que “guiam as interações humanas”, formando um quadro de instituições que influencia as organizações. Sendo assim, o ambiente institucional é composto por “regras do jogo e jogadores”, sendo as or-

10 Zylbersztajn (1995, p. 60) constrói uma matriz, adaptada de Williamson (1989), relacionando frequência das transações e ativos específicos. Os tipos de transação são: apenas uma vez, ocasional e recorrente. Os tipos de ativos específicos são: totalmente reutilizáveis, altamente específicos e nível intermediário de especificidade. Resultam das relações entre os níveis de especificidade dos ativos e da frequência das transações do quatro tipos de governança: mercado, trilateral, bi-lateral e unificada. Para cada tipo de governança existe um tipo de contrato: clássicos, neoclássicos e relacionais. Para mais informações: ZYLBERSZTAJN, Decio. *Estruturas de governança e coordenação do agribusiness: uma aplicação da nova economia das instituições*. 1995. Tese (Livres Docência) – Universidade de São Paulo, São Paulo, 1995.

ganizações definidas como “grupos de indivíduos vinculados por algum propósito comum em busca da consecução de determinados objetivos” e, à vista disso, são “agentes da mudança social” (North, 2018, p. 15-16).

O ambiente institucional influencia o sistema econômico alterando os custos de transação e de produção. As instituições são “o sistema de regras sociais” que “estruturam as interações sociais” e têm um “conteúdo normativo” e são “culturalmente transmitidas” (Hodgson, 2017, p. 120).

O mesmo autor continua o seu discurso afirmando que pensamentos e atividades geram instituições que são percebidas “pelo comportamento manifesto” (Hodgson, 2017, p. 124).

Conforme Neale (2017, p. 90), são três as características que definem as instituições:

- a. “várias pessoas praticando”;
- b. “regras garantindo repetição e estrutura de ordem previsível”; e
- c. “senso comum”.

Já para Ostrom (1986), as regras estão associadas à linguagem, que é prescrita e utilizada por um conjunto de indivíduos, e ordenam relacionamentos repetitivos e interdependentes. São “artefatos sujeitos a intervenção e mudança humana” (Ostrom, 1986, p. 3, tradução nossa). As regras, para Elinor Ostrom, afetam a estrutura de um sistema, em que as ações ocorrem e dizem respeito às atividades que são proibidas e permitidas. Além disso, as regras informam sobre resultados esperados ou sobre os limites superiores e inferiores da ação.

Williamson (2000), de forma elucidativa, sustenta que existem quatro níveis de análise do sistema social, sendo que o ambiente institucional se encontra no nível 2. São elas:

- Nível 1: embeddedness - informal, costumes, tradições, religião -
100 a 1000 anos - mudanças espontâneas - teoria social;

- Nível 2: ambiente institucional, direitos de propriedade, enforcement - regras formais do jogo, da política e jurídicas e burocráticas - 10 a 100 anos - primeira ordem econômica - teoria política;
- Nível 3: governança das transações econômicas - play of the game - alinhamentos estruturais da governança com os contratos - 1 a 10 anos - segunda ordem econômica - teoria da ECT; e
- Nível 4: alocação de recursos e empregos, preços e quantidades - processo contínuo - terceira ordem econômica - economia neoclássica.

Por fim, tem-se no modelo da ECT a análise dos seguintes pressupostos comportamentais: oportunismo e racionalidade limitada. O oportunismo, segundo North (2018), diz respeito ao descumprimento de regras. Menciona-se que existem extremos nas ações oportunistas. De um lado, com baixos custos de transação, quando há significativa confiança entre as partes que se conhecem, como em pequenas comunidades. No outro extremo, segue o autor, com altos custos de transação, quando há impessoalidade nas trocas e maximização dos benefícios.

Entre esses extremos mencionados, existem condicionantes que reduzem o oportunismo e, conseqüentemente, os custos de transação. Isso traduz, de uma forma geral, a realidade do sistema econômico. Não são todos os agentes que priorizam a reputação e não são todos que preferem buscar vantagens nas relações de trocas, assevera North (2018). Os mecanismos disponíveis para inibir o comportamento oportunista servem somente para alguns agentes que atuam dessa forma.

Dois conceitos, conforme declarado por Farina (1997), foram elaborados considerando o oportunismo dos agentes no mercado e a assimetrias de informações: moral hazard, em que predomina o comportamento oportunista, e seleção adversa, em que existe dificuldade de identificar a diferenciação de um produto.

Para Farina (1997), moral hazard está relacionado a acordos contratuais em que uma das partes recebe informações privilegiadas, que não serão repassadas para a contraparte. A forma como as informações são utilizadas gerará benefícios econômicos para a parte que está agindo de forma oportunista.

A autora (Farina, 1997) esclarece que a seleção adversa é um fenômeno que ocorre em relações de troca sem acordos contratuais para definir as especificidades dos produtos. O comprador não tem condições de buscar informações e avaliar ex-ante os atributos de valor dos produtos. Desse modo, na negociação, não será levada em conta a diferenciação dos bens transacionados. Além disso, a decisão ocorrerá baseada somente nos preços de mercado.

Por fim, a racionalidade limitada (conceito atribuído a Simon, que foi apresentado no capítulo 2) é outro pressuposto comportamental que diz respeito ao contexto de maior incerteza em que os agentes econômicos estão inseridos.

O conceito de racionalidade limitada existe em função da incapacidade dos indivíduos em acessar todas as informações e processá-las. Tendo como referência a teoria formulada por Williamson,¹¹ Farina (1997) certifica que existem três tipos de racionalidade principais que ocorrem nas transações econômicas:

- a. a racionalidade maximizadora da economia ortodoxa;
- b. a racionalidade limitada da economia dos custos de transação; e
- c. a racionalidade orgânica da economia evolucionária.

Na racionalidade maximizadora, a satisfação dos consumidores e o lucro na produção não levam em conta as incertezas do ambiente externo, e os indivíduos são considerados isentos de relações sociais.

11 Williamson (1985).

Já na racionalidade limitada dos indivíduos, a estrutura de governança reflete as possibilidades de formas possíveis de garantir relações de troca. Isso é feito com o objetivo de lidar com as incertezas no ambiente externo.

Finalmente, na racionalidade orgânica, as empresas têm rotinas como direcionadoras de suas atividades internas e das relações com os mercados que não são possíveis de serem traduzidas totalmente em contratos.

Na sequência, destacam-se as contribuições da ECT para a teoria das organizações, de acordo com Williamson (2005, p. 20-31):

- a. considerações sobre a natureza humana dos indivíduos;
- b. forma como as organizações se adaptam internamente às condições externas do mercado;
- c. organizações têm diferentes processos internos, que são construídos, modificados e estabilizados pela tentativa e erro e pela experiência passada;
- d. delimitação da análise das organizações na tomada de decisões;
- e. perspectiva qualitativa para análise das organizações, identificando processos institucionais “discretos”, que influenciam na sua estrutura e nas relações com o mercado;
- f. consideração do ambiente informal e do enraizamento das ações econômicas no sistema social, resultando em relações de confiança e reciprocidade entre indivíduos e grupos;
- g. forma de comunicação não padronizada nas organizações que se estabelecem pela coesão dos indivíduos inseridos em grupos, facilitando assim o trabalho coletivo e a convivência, além do sentimento de pertencimento e de autonomia com relação aos processos formais de comando e controle; e

- h. consideração dos formatos de empresas unitárias e multidivisionais e dos custos de transação inerente à essas estruturas.
- i. por fim, ressalta-se que a ECT permite compreender as relações de interdependência no sistema econômico, por meio da análise das formas de governança, e quais são as características que a influenciam.

O caminho explicativo pela ECT é identificar não as “rotinas, mas sim as exceções”, descrevendo os indivíduos com relação ao seu “caráter antecipativo, prudente e cautelar com respeito às contingências futuras” (Williamson, 2005, p. 22). Os modos de governança são, portanto, resultado das formas como a organização atua sobre erros e conflitos para gerar ganhos mútuos entre grupos internos e entre as empresas.

Recapitulação

Nessa seção foi apresentada a teoria dos custos de transação e como eles surgem ao se utilizar os mercados e ao se organizar a produção internamente às empresas.

As especificidades dos ativos, incertezas e frequência são as características das transações que definem os modos de governança como mercados spot, contratos e integração vertical (hierarquia).

As formas de coordenação são influenciadas pelo ambiente institucional, formado por regras e pelos pressupostos comportamentais relacionados ao oportunismo e à racionalidade limitada.

A categoria central de análise da teoria é a assimetria de informações entre os agentes que transacionam nos mercados, oriunda da capacidade limitada de racionalidade dos agentes econômicos.

Conceitos como moral hazard e seleção adversa foram discutidos e as contribuições da ECT para teoria organizacional foram destacadas.

Conceitos importantes: racionalidade limitada, ambiente institucional e governança.

1.2.2 Teoria evolucionária da mudança técnica

A **teoria evolucionária da mudança técnica** possibilita analisar a causalidade entre inovação e a alteração das rotinas e habilidades, inerentes às novas maneiras de administrar as empresas. Considera a combinação de rotinas e habilidades como fundamentais para explicar a mudança econômica e a difusão de tecnologias, com pressupostos de análise relacionados à complexidade do ambiente interno das firmas, formado por diferentes processos nos quais os indivíduos estão inseridos.

Experiências administrativas e inovações são condicionadas pelo tempo e histórico de atuação das firmas nos mercados, ou seja, por fatores evolucionários. Permite compreender que a consolidação e as mudanças das relações de interdependência entre empresas estão fundamentalmente relacionadas à combinação e à padronização das rotinas e das trajetórias tecnológicas (Nelson; Winter, 2005; Dosi, 2006).

Inovação no sistema econômico significa mudança nas rotinas das organizações, ou “nova maneira de produzir um produto”, ou seja, uma “recombinação de materiais conceituais e físicos que já existiam previamente” (Nelson; Winter, 2005, p. 198). Para os autores, essas definições são tributárias de Joseph Schumpeter, que conceituou inovação como a “realização de novas combinações”.

Assim, inovação para a economia evolucionária da mudança técnica pode ser definida como “novas combinações de rotinas”. Rotinas, por sua vez, são “padronizações de atividades organizacionais” e habilidade define-se como destreza e aperfeiçoamento da prática dos indivíduos (Nelson; Winter, 2005, p. 198-201). Eles também afirmam que as

rotinas podem ser associadas à metáfora dos “genes” de um organismo e que, portanto, são as fontes explicativas para o comportamento das empresas. Assim, as organizações têm uma “memória”.

A perspectiva da mudança técnica pressupõe que existem relações de interdependência tecnológica, sustentadas pelas habilidades dos indivíduos e pelas rotinas organizacionais. Para Nelson e Winter (2005) os indivíduos se fundem à organização e, o comportamento da organização, reflete-se nas ações e práticas dos indivíduos. Desse modo, as pessoas e as organizações expressam o mesmo comportamento. Essa definição é importante para as discussões sobre a ampliação do conceito clássico de firma e atribui complexidade comportamental às organizações inseridas em processos de mudanças técnicas.

São as organizações que estão imersas em trajetórias tecnológicas, que condicionam as relações econômicas de interdependência com outras organizações. Portanto, expandir a perspectiva sobre o que são firmas em um sistema econômico é fundamental para se distanciar da economia ortodoxa e avançar em uma teoria dinâmica da mudança técnica (Nelson; Winter, 2005). É nesse sentido que as contribuições dos autores e a de Dosi, (2006) se complementam sobre as interpretações dos processos de desenvolvimento econômico.¹²

As aptidões e competências geradoras de rotinas nas empresas induzem as suas relações externas, gerando “inovações estruturais” no setor e, conseqüentemente, cooperação e integração com outras empresas, baseadas em ativos tangíveis e intangíveis.

As empresas passam por processos de aprendizagem influenciados pela repetição de atividades e experiências acumuladas e, também, por

12 O capítulo 4 do livro *Uma teoria evolucionária da mudança econômica* é dedicada exclusivamente para conceituar, caracterizar e consubstanciar as categorias de análise propostas pelos autores (Nelson; Winter, 2005, p. 115-149) e que estão presentes na literatura científica, mencionando exemplos. Não é o objetivo deste livro avançar no detalhamento da teoria. Por isso, sugere-se a leitura do referido capítulo, para aprofundamento da compreensão.

códigos comuns de comunicação e procedimentos (Teece, 2005). Todos esses elementos mobilizados resultarão em conhecimentos organizacionais que se traduzem em novos padrões de atividades e rotinas. Assim os processos de mudanças ocorrem em “empresas de alta flexibilidade” (Teece, 2005, p. 151).

Portanto, diferente da definição da empresa como “nexo de contratos” de Coase e Williamson, Teece (2005, p. 158-161) a define como “dependência de trajetória”, em função de que a história tem importância, já que as “experiências passadas da empresa condicionam as alternativas da sua administração”. Para o autor, as organizações são o motor da economia e, por isso, é relevante analisar de forma detalhada, o que acontece dentro delas.

Para que seja dessa forma, é necessário que estudiosos rompam com o “modelo mecânico da organização empresarial”, propagado pela teoria convencional da economia e “olhem para outras direções” (Nelson, 2006, p. 44). Para o autor, é o avanço tecnológico e sua difusão que são os motores do desenvolvimento. Isso ocorre, principalmente, por “trocas tecnológicas” entre empresas em interação que estabelecem canais de comunicação formais e informais (p. ex. conversas entre empregados). A mudança técnica, que ocorre em diferentes empresas, afeta a dinâmica da estrutura setorial e de ramos específicos da economia.

Para Dosi (2006, p. 385), os determinantes do desenvolvimento são principalmente a “difusão interindustrial das inovações”, e se existe um adequado “inter-relacionamento” entre produtos e usuários ocorrerá um “círculo dinâmico de feedbacks positivos” (Dosi, 2006, p. 386, grifo do autor). Portanto, a difusão de inovações e a mudança técnica coordenam as relações de interdependência e a “reciprocidade tecnológica” entre setores e empresas a montante e a jusante (Dosi, 2006, p. 391).

Dosi (2006) utiliza a noção de *filière* (“rede ou agrupamento”) industrial para reforçar o argumento da interdependência setorial, que conta com duas características: “plano negociado” e “plano não negociado” (Dosi, 2006, p. 391). O primeiro diz respeito à compra e venda de tecnologias via sistema de preços nos mercados ou mediante contratos e outros tipos de formalização entre as partes. Por sua vez, o segundo refere-se a um processo *ex-ante*, definido pela trajetória tecnológica e a dinâmica econômica que afeta a mudança técnica.

Portanto, as relações de interdependência de caráter tecnológico podem ocorrer por mecanismos de mercado. Entretanto, Dosi (2006, p. 391-393) afirma que as conexões mais fortes se manifestam nas “cadeias de inovação” já que elas definem os itinerários produtivos e as possibilidades e apropriação e internalização das inovações como um ativo estratégico, superado, assim as “falhas de mercado”.

Com efeito, as premissas da interdependência tecnológica permitem identificar as causas da integração vertical e as possibilidades de apropriação e internalização das inovações como um ativo estratégico. Em vista disso, deve-se avançar nas explicações teóricas, que consideram predominantemente as “falhas de mercado”, a diversificação empresarial e o aumento das assimetrias de informações (Dosi, 2006, p. 393).

Nelson (2005) enuncia que pesquisas evidenciam que ocorre uma relação de reciprocidade informal na troca de informações entre os empregados de diferentes organizações e da mesma área de atuação. Quer dizer, existe uma forma de comunicação entre empresas em situações que se distanciam das decisões estratégicas formais. Trata-se da construção de outros formatos de difusão tecnológica, talvez não duradouros, mas que se manterão na medida em que ambas as partes se sentem na “obrigação” de continuar o intercâmbio que gerou o “comprometimento”, por meio de conversas informais.

Outras formas de interação e difusão de inovações são os encontros técnicos setoriais, que podem resultar em vínculos mais duradouros entre as empresas, por terem maior respaldo formal nas relações. Isso ocorre, por exemplo, por meio de ações coletivas, como, projetos de pesquisa e desenvolvimento de novas tecnologias.

Em síntese, a teoria evolucionária da mudança técnica oferece uma perspectiva para entender o comportamento das organizações e como elas interagem entre si. O ponto central da teoria é que a inovação tecnológica é a mola propulsora do sistema econômico.

O surgimento de novas tecnologias não depende somente da relação entre oferta e demanda, conduzida pela escassez e pelos preços, mas, principalmente, pelo que ocorre nas empresas e as interações externas com outras organizações. Os processos históricos são geradores de experiências e habilidades individuais e de rotinas organizacionais. Esse é o ambiente em que se formam as relações de interdependência entre organizações, ampliando, assim, o entendimento da dinâmica econômica para além dos mercados.

Recapitulação

Discorreu-se nesta seção sobre a teoria evolucionária da mudança técnica, que permite entender como as inovações surgem e são difundidas entre as empresas que mantêm relações de interdependência.

A explicação oferecida para entender a mudança técnica é que as rotinas evidenciam a dinâmica dos processos tecnológicos e condicionam as formas de administração das empresas.

De forma recíproca, as rotinas e habilidades emergem da forma de administrar a empresa e de seus antecedentes históricos e as mesmas redefinem as relações de interdependência. Já as organizações estão imersas em trajetórias tecnológicas que explicam a origem das inovações.

A difusão tecnológica diminui a assimetria de informações nas relações entre empresas. Além disso, os indivíduos que integram as organizações contribuem para o estabelecimento de interações formais e informais, que influenciam na geração de inovações.

Conceitos importantes: rotinas e habilidades, trajetórias tecnológicas e difusão de inovações.

1.2.3 Teoria do crescimento da firma

A **teoria do crescimento da firma** é uma abordagem que desloca o ponto de vista sobre o comportamento organizacional da sua inserção nos mercados para o seu ambiente interno e para a acumulação de «experiências» dos seus administradores.

Resultam desse processo a emergência de novos “serviços” direcionados para a gestão da organização e que são utilizados de diferentes formas (Penrose, 2006). As experiências e os serviços, em constante crescimento e alterações, são sustentados por conhecimentos (tácitos principalmente), adquiridos pelos administradores no decorrer do tempo, em interação com a estrutura interna da organização.

Dessa forma, emerge um “processo social de aprendizado” que explica a expansão das firmas e o seu crescimento interno, dependentes de um conjunto de relações externas, formando, assim, um “arranjo institucional de capacidades” entre as empresas (Penrose, 2006, p. 18). Nesses casos, as relações de troca não são somente de bens, mas, fundamentalmente, de competências, resultando em interdependência empresarial de conhecimentos e de experiências.

A teoria do crescimento da firma, desse modo, utiliza variáveis não econômicas para entender o comportamento das organizações. Essa

discussão, acentua a autora, é sobre como funciona o “capitalismo gerencial” (Penrose, 2006, p. 10).

Penrose (2006) ressalta que a teoria neoclássica da firma é uma teoria consolidada para entender os mercados perfeitos, baseados na competição por preços e na alocação ótima de recursos. Entretanto, segundo ela, essa escola de pensamento econômico negligencia as instituições em suas análises. Destaca que a “firma como organização é considerada irrelevante” na economia ortodoxa, sendo tão somente um espaço para a utilização de fatores de produção na busca da maximização do lucro (Penrose, 2006, p. 11).¹³

Essa estudiosa direciona o seu ponto de vista teórico para analisar a “parte inteira da firma”, sendo essa definida como uma “firma gerencial”, com uma estrutura interna administrativa, buscando analisar o que ocorre dentro delas, com o objetivo entender o seu crescimento. O lucro, como meta fundamental das organizações, é condicionado não somente pelos determinantes da oferta e da demanda, mas também pelos “recursos administrativos”. Considera tais serviços disponíveis como “uma função ou atividade específica” (Penrose, 2006, p. 63) para uso pela organização, sendo que esses são fundamentais para expansão da organização. Eles não são os clássicos da economia, mas a “coleção específica de recursos humanos” (Penrose, 2006, p.12-15).

Nos capítulos II e III do livro *Teoria do crescimento da firma* (Penrose, 2006), são apresentados conceitos relevantes para entendimento da abordagem proposta pela autora, de forma mais detalhada. A leitura desses capítulos permite visualizar de forma prática os fatores que condicionam o comportamento da firma e dos administradores, tais como (nos termos utilizados por Penrose) competência empresarial, ambição,

13 Para saber mais detalhes sobre a concepção da economia neoclássica e suas diferenças com relação à economia heterodoxa, sugere-se a leitura do livro Schultz (2018)

firmas familiares, valores pessoais, prestígio, interesses, temperamento, imaginação, visão, orgulho dos indivíduos com relação à firma, além de considerações sobre poder, aprovação pública e amor pelo jogo.

A seguir, apresentam-se os principais enunciados da teoria de crescimento da firma, na perspectiva de Edith Penrose, sendo que os grifos são os termos utilizados pela autora.

(Penrose, 2006, p. 41-86):¹⁴

- a) o “temperamento” do administrador influencia no comportamento da firma, bem como a estrutura interna molda a sua competência pessoal para a administração;
- b) “expectativas e juízos de valor” e outros fatores subjetivos moldam as tomadas de decisões;
- c) como o empresário ou administrador utiliza o seu tempo influencia a construção da sua identidade e as redes de relações que estabelece, e esses elementos projetam a imagem da organização;
- d) o lucro é utilizado na busca da consolidação dos seus objetivos pessoais e não somente para expansão dos negócios;
- e) como os recursos internos (serviços empresariais) são utilizados direcionam o comportamento da organização nos mercados;
- f) a demanda da empresa não é condicionada somente pelos mercados, mas pelos “serviços produtivos” que dispõe como recurso interno;
- g) “interesses do administrador”, as suas “experiências” e a sua “percepção” sobre o ambiente em que está inserido é que irá moldar a conduta da organização;

14 Para mais detalhes, recomenda-se acessar o Capítulo 4 - “Universo da produção: firmas, empresários e corporações” do livro: SCHULTZ, Glauco. *Mercados e comercialização: perspectivas teórica e histórica sobre os universos da produção e do consumo*. Porto Alegre: Editora da UFRGS. 2018. 172 p. (Série Ensino, Aprendizagem e Tecnologias). Disponível em: <https://lume.ufrgs.br/handle/10183/184222>.

h) a firma não é somente um espaço de alocação de fatores de produção, tais como bens de capital, mão de obra e insumos, mas principalmente outros recursos produtivos, tais como o “temperamento pessoal” e a “capacidade dos administradores em assumir riscos”;

i) os administradores não buscam somente o lucro e a expansão das organizações, mas também “prestígio”, “poder”, “aprovação pública”, “bem-estar pelas conquistas”, “objetivos de obter cargos mais altos na hierarquia” e “salários melhores”;

j) empresários não se preocupam somente com resultados financeiros, já que estes são constantemente aplicados na empresa e não na busca de satisfação própria com o uso dos lucros, ou seja, possuem “orgulho dos seus negócios” e planejam a sua sucessão;

k) os principais serviços empresariais que são mobilizados como recursos para produção são: a) “versatilidade e aptidão empresarial”; 2) “habilidade em mobilizar recursos”; 3) “ambição produtiva” ou “construtor de impérios”; e 4) “tino empresarial”.

Para complementar o arrazoado acima, ressalta-se que a perspectiva de análise, proposta por Penrose para compreender o crescimento da firma, foi ampliada por Richardson (1972), ao considerar os elementos descritos pela autora na análise sobre os determinantes das relações interorganizacionais.

O referido autor enfatiza que as empresas são consideradas “como ilhas de coordenação planejada em um mar de relações de mercado” (Richardson, 1972, p. 883, tradução nossa). Segue o teórico, que essa é uma afirmação “altamente enganosa”. Ele enuncia que as relações entre as empresas se situam entre a coordenação planejada e a mão invisível do mercado. Existe uma “densa rede de cooperação”, definida como uma “combinação de planos”, que conectam as empresas.

Desse modo, esses arranjos complexos definem as transações deliberadas e as “expectativas de demanda confiável” (Richardson, 1972, p. 884, tradução nossa), que possibilitam estabelecer laços informais com outras empresas. Logo, existe um continuum de coordenação entre empresas, desde o planejamento até os mercados, sendo que a forma predominante é a cooperação.

Nesse tipo de relação, as partes assumem obrigações e responsabilidades e a segurança nas transações se caracteriza por acordos flexíveis e informais, baseados em “reputação”, “boa vontade” e “expectativas de continuidade” nas relações de trocas econômicas. As teorias da firma e dos mercados, argumenta o autor, “não oferecem explicações” quando ocorrem transações econômicas “tradicionais”.

Fundamentalmente, ele conclui que, para o estudo das relações interorganizacionais, é necessário contemplar categorias como: experiências, habilidades e capacidades gerenciais, que estão presentes em organizações consideradas como “humanas”.

Por fim, cabe destacar que Richardson (1972) ressalta que existem três formas de coordenação de competências e atividades similares e complementares:

- a. espontânea via mercado;
- b. dirigida quando existem atividades especializadas; e
- c. cooperação de forma planejada quando existem uma complexidade de atividades.

As perspectivas apresentadas por Penrose (2006) e por Richardson (1972) foram utilizadas para analisar a Cadeia de Valor Global (CVG) (Gereffi et al., 2005), sendo essa definida como as inter-relações organizacionais de base tecnológica. Os tipos de tecnologias utilizadas nas transações definirão as relações de interdependência entre as empresas.

A abordagem da CVG avança nas análises dos determinantes das interdependências entre as empresas, incluindo variáveis como confiança, reputação e dependência mútua, aprendizado, capacidades construídas nas relações e geração e retenção de competências, todas essas difíceis de serem imitadas pelo concorrente.

A teoria da CVG utiliza a teoria das competências essenciais, proposta por Penrose (2006), para construir um modelo de análise tendo como premissa de que as organizações cooperam com base nas competências de cada uma das partes.

Gereffi e colaboradores (2005) alegam que os tipos de governança na CVG se distinguem por três conjuntos de critérios. São eles:

- a. complexidade das transações e das informações, diversidade dos produtos e exigência de conhecimento para sustentar a continuidade das relações de troca;
- b. codificação das informações, tendo a base técnica como fundamental nos processos; e
- c. capacidade dos fornecedores.

Resultam desses determinantes cinco tipos de governança na CVG:

- a. mercado spot: as informações são facilmente codificadas nas transações e os produtos são padronizados (commodities);
- b. modular: existe capacidade de codificação das informações, produtos são complexos e os fornecedores assumem as competências essenciais para garantir a continuidade das transações;
- c. relacional: as informações não podem ser codificadas e a complexidade das transações e a capacidade dos fornecedores é alta. As relações se estabelecem tendo como base a reputação, laços familiares e étnicos e o conhecimento tácito;

- d. cativo: é uma forma de governança influenciada pela baixa competência essencial dos fornecedores, no contexto de alta complexidade das transações, sendo os fornecedores (pequenos) dependentes das grandes empresas, que repassam instruções e monitoram e controlam o relacionamento; e
- e. hierarquia: quando as informações não podem ser codificadas, os produtos são complexos e fornecedores com alta competência não são identificados.

Essas cinco formas de governança da cadeia de valor distinguem-se pelo grau de coordenação e assimetria de informações, em um contínuum de alto e baixo.

A teoria do crescimento da firma fornece outro olhar para o entendimento das relações de interdependência. Essas são construídas e mantidas baseadas em atributos humanos, que moldam o comportamento dos administradores. São os gestores, que estão à frente das decisões da empresa, que consideram as suas experiências, os seus conhecimentos tácitos, bem como, os interesses que priorizam e que determinarão o crescimento dos negócios.

São essas condições organizacionais e dos recursos administrativos que direcionarão as relações de interdependência entre empresas para a obtenção e compartilhamento de ativos estratégicos. Para finalizar, destaca-se que as contribuições de Richardson (1972) e Gereffi e colaboradores (2005) demonstram o quanto a teoria proposta por Penrose (2006) é promissora para o entendimento das relações externas das organizações, uma vez que elas têm, fundamentalmente, o caráter de cooperação, que é mantido por virtudes humanas.

Recapitulação

Nesta seção, foi apresentada a teoria do crescimento da firma, que tem como unidade de análise, o ambiente interno das empresas. Esse ambiente conta com um acúmulo de experiências que direcionam as relações com o mercado e o comportamento organizacional.

As características comportamentais dos empresários e administradores são as fontes explicativas do crescimento e diversificação da firma. Como os recursos internos são utilizados, os conhecimentos tácitos e o conjunto de serviços administrativos definem as fontes estratégicas da firma gerencial.

Aprendizagem, competências e valores humanos dos administradores são os aspectos a serem considerados na teoria do crescimento da firma. Capacidades, habilidades e experiências influenciam as relações interorganizacionais e a importância das tecnologias nas interações externas com outras empresas.

Predominam as relações de cooperação entre as empresas, e não as de mercado e contratuais, tendo como base os acordos informais e as responsabilidades e compromissos assumidos tacitamente entre as partes.

A teoria das competências essenciais, aplicada às relações interorganizacionais, gera cinco tipos de governança na cadeia global de valor, fundamentadas na confiança, na reputação e na dependência mútua.

Conceitos importantes: aprendizagem, competências e conjunto de serviços administrativos.

1.3 Teorias para análise de fenômenos econômicos condicionados

As teorias com a perspectiva dos fenômenos econômicos condicionados são: nova sociologia econômica, institucionalismo organizacional e distritos industriais.

A nova sociologia econômica é uma perspectiva sociológica sobre os mercados. Ela fornece subsídios para compreender os mercados imersos em redes de relações sociais e interpessoais. A questão central dessa teoria é identificar a imersão (embeddedness) da ação econômica na estrutura social, bem como essa influencia as relações entre produção, distribuição e consumo.

Além disso, a nova sociologia econômica auxilia na compreensão de como os atores sociais locais estabelecem, entre si, laços fracos e fortes, assim como, consolidam relações de proximidade em rede. Essa abordagem busca empreender estudos em níveis intermediários entre as visões subsocializadas e supersocializadas para interpretar, como as redes de pequena escala resultam em padrões de comportamentos mais amplos.

Outro ponto a ser esclarecido, tendo essa abordagem como base, é como as relações de amizade, conversas informais e proximidade social, formadas em ambientes externos às empresas, influenciam na construção de um conjunto de significados dos indivíduos em torno dos negócios. Em síntese a nova sociologia econômica é uma teoria sobre a relevância da ação social e das redes sociais para estudos do sistema econômico.

O **institucionalismo organizacional** contribui para entender a homogeneidade e a heterogeneidade das organizações e a influência do ambiente externo, formado por mitos e cerimônias, que ao serem internalizados moldam a sua estrutura interna. Também permite compreen-

der como as organizações buscam legitimidade no ambiente técnico e institucional em que estão inseridas, com o objetivo de sobreviver nos mercados. Essa teoria se utiliza das noções de campo organizacional e de setor social como categorias de análise, evidenciando como se forma a estrutura interorganizacional necessária para enfrentar as incertezas do ambiente externo.

Outras questões que a teoria do institucionalismo organizacional contribui para encontrar respostas: quais são os elementos que explicam a persistência da burocracia nas organizações? Quais são as lógicas institucionais presentes, por exemplo, no Estado, na família, na religião e no mercado, e como essas influenciam a ação dos atores inseridos em ordens sociais aninhadas (*nested*)? Como os processos cognitivos e culturais, os sistemas simbólicos, as práticas materiais e a institucionalização explicam o comportamento das organizações? Em síntese, o institucionalismo organizacional oferece a perspectiva da sociologia para entender o comportamento das organizações e como essas se inserem nos mercados.

A abordagem dos **distritos industriais** lança um olhar sobre a organização econômica de base territorial, formada por pequenas empresas, e como elas se mantiveram e cresceram em ambientes altamente competitivos.

A importância do ambiente informal, formado por laços de parentesco e conhecimento tácito, na configuração da rede de produção flexível é uma das fontes explicativas.

A relevância das externalidades e do *embeddedness* em redes sociais permite compreender como se formam as relações de interdependência socioculturais. Cooperação e competição fornecem a base para a aprendizagem coletiva, que resulta em inovações, uma vez que elas transbordam (*spillover*) na região e facilitam a difusão tecnológica.

Em síntese, a perspectiva dos distritos industriais volta-se para considerações teóricas sobre as condições socioterritoriais e a presença ativa de uma comunidade cívica em pequenos municípios, em interação com os espaços rurais, que se utiliza do capital social como um dos recursos imateriais estratégicos para a sobrevivência das pequenas empresas.

Na sequência, discorre-se sobre cada uma das teorias.

1.3.1 Teoria da nova sociologia econômica

A **teoria da nova sociologia econômica** tem suas raízes no final do século XIX e início do XX, período em que não existia uma separação categórica entre a economia e a sociologia, que começou a se acentuar a partir das décadas de 1930 e 1940.¹⁵

Isso pode ser observado nas contribuições de Max Weber e de Alfred Marshall, para a análise do que se convencionou chamar de socioeconomia. Para Schumpeter (1958, p. 97), a essência da obra de Marshall é a “sociologia econômica do capitalismo inglês do século XIX”.

Essa afirmação fica clara ao se ler o livro *Princípios de Economia*, no qual Marshall discorre sobre a economia inserida na vida cotidiana. De fato, já na introdução do seu livro (capítulo I), o teórico apresenta a economia (ou economia política) como o “estudo da Humanidade nas atividades correntes da vida; examina a ação individual e social em seus

15 Benoît L’vesque (2009) identifica diferentes abordagens da nova sociologia econômica, predominantemente na língua inglesa e na francesa, tais como a abordagem do movimento utilitarista, economia social e solidária, regulacionistas, economia da grandeza, economia das convenções, nova sociologia econômica, abordagem evolucionista e neoschumpeteriana, neocorporativista, novos institucionalistas e socioeconomia. O interesse na seção deste livro é na nova sociologia econômica, que tem Mark Granovetter como precursor dessa abordagem e o seu representante principal. L’vesque (2009, p. 120) afirma que Mark Granovetter, tendo como base a teoria da construção social de Berger e Luckmann e a abordagem de redes de C. White, defende que existem três pressupostos interdependentes da corrente teórica da nova sociologia econômica: “toda ação econômica é uma ação social. A ação econômica é socialmente situada. E as instituições econômicas são construções sociais”.

aspectos mais estreitamente ligados à obtenção e ao uso dos elementos materiais do bem-estar” (Marshall, 1982, p. 23).

Além disso, o autor insiste que a economia busca estudar a geração de riqueza na sociedade, mas fundamentalmente o “mais importante [é] o estudo do homem”, moldado pelo trabalho que exerce e os bens que consome (Marshall, 1982, p. 23).

Max Weber, por sua vez, em *Ensaio sobre a teoria das ciências sociais*, ao defender a ênfase da “ciência e política sociais”, e a objetividade do conhecimento nessa área, afirma que “todos os fenômenos” são “socioeconômicos” (Weber, 2003, p. 19).

O campo de trabalho do cientista em políticas sociais, logo, é a ciência da cultura e a análise da “estrutura socioeconômica da vida humana comunitária” (Weber, 2003, p. 23). Seguindo essa concepção, Weber afirma que a “ação econômica é vista apenas como uma categoria especial, ainda que importante da ação social” (Weber, 2003, p. 65).

A nova sociologia econômica (NSE) também recebe contribuições da antropologia substantiva de Karl Polanyi (discutidas no capítulo 2) para a análise das inter-relações entre as ações sociais e as ações econômicas dos indivíduos.

Polanyi (2000) argumenta que existem dois tipos de racionalidade:

- a. a substantiva: depende dos modos de vida, das ações empíricas e dos intercâmbios entre ambientes naturais e sociais. Ela está relacionada ao suprimento das necessidades humanas;
- b. a formal: caracterizada por meios e fins, portanto, ações racionais, e o postulado dos lucros e da escassez.

Polanyi (2000) salienta ainda que somente a economia com tais características é que permite analisar os diferentes momentos históricos da relação entre sistemas econômicos e sistemas sociais. Essas relações são de três tipos:

- a. reciprocidade: está relacionada a “movimentos entre grupos simétricos” (relações de parentesco e de ajuda mútua);
- b. redistribuição: remete à centralização e também a grupos fora do sistema (impostos e caridade);
- c. simetria: relações são individuais e entre grupos próximos (trocas de presentes).
- d. intercâmbio: refere-se ao mercado autorregulado por uma “mão invisível”.

O autor (Polanyi, 2000) afirma que a economia e os mercados deixaram de ser imersos (*embeddedness*) nas relações sociais. Por sua vez, Mark Granovetter afirma que o sistema econômico não “tornou-se muito mais autônomo com a modernização” (Granovetter, 1985, p. 482, tradução nossa). O autor defende que ações humanas e as econômicas estão imersas em “sistemas concretos e contínuos das relações sociais” (Granovetter, 1985, p. 40, tradução nossa).

Com a NSE é possível compreender como a estrutura social influencia as relações entre produção, distribuição e consumo, já que as “ações intencionais estão imersas (*embedded*) em sistemas concretos e contínuos de relações sociais” (Granovetter, 1985, p. 482, tradução nossa). Portanto, a nova sociologia econômica busca contribuir para análises sobre a ação humana e como as “conexões sociais afetam o sentido das ações econômicas” (Granovetter, 2009, p. 67).

O mesmo autor salienta que a NSE é o ramo da sociologia dos mercados e contribui para a análise sobre como as instituições derivam das estruturas sociais e resultam em “padrões de relações sociais” (Granovetter, 1985, p. 504, tradução nossa).

No dizer de Smelser (1968, p. 62), a “sociologia econômica é a aplicação do esquema geral, variáveis e modelos explicativos da sociologia

a este complexo de atividades que se refere à produção, à distribuição, às trocas e ao consumo de produtos e serviços escassos”.

De outro modo, o ponto de vista da teoria econômica clássica, considera o mercado de bens de consumo como “despersonalizado” nas relações de troca econômicas, mas que a propaganda assume a divulgação massiva dos produtos, sendo essa “um equivalente funcional dos contatos pessoais entre vendedores e compradores” (Smelser, 1968, p. 167).

Smelser (1968) acrescenta que a sociologia econômica busca analisar internamente as organizações e suas relações com outras organizações e com o ambiente em que elas estão inseridas. Logo, é a forma como os economistas e os sociólogos lidam com a noção de racionalidade, que distingue essas duas áreas. De um lado, existe a racionalidade subjetiva, de controle das motivações econômicas e, de outro, a racionalidade dependente do controle social, manifesta o autor.

A sociologia econômica não exclui a primeira, mas centra sua ênfase na análise da segunda. Essa abordagem busca responder “como as relações influenciam as ocorrências econômicas, fenômeno atualmente chamado de construção social das relações econômicas” (Smelser, 1968, p. 3). Assim, “fatos econômicos” são estudados como “fatos sociais”, conclui o autor.

Swedberg (2009), ao utilizar a sociologia econômica para analisar o capitalismo na perspectiva sociológica, afirma que interesses direcionam e coordenam as ações individuais e de grupos na sociedade. Portanto, essa é a categoria central para o autor, com o objetivo de compreender o sistema econômico. Afirma que as instituições econômicas funcionam como “concretizações duráveis ou amálgamas de interesses e relações sociais” e, assim, orientam a interação ao proporcionar aos atores “quadros cognitivos” ou conjuntos de significados para interpretar o comportamento dos outros (Swedberg, 2009, p. 166).

Esse processo gera “ordens sociais locais”, como “campo” ou “arenas”, em que as ações dos “atores” se realizam (Fligstein, 2009, p. 73-75). O conceito de ator é amplo, envolvendo indivíduos, grupos e organizações, e o campo é o espaço de interações simbólicas. Campos organizacionais e campos de mercado se referem a situações em que grupos organizados de atores se reúnem e desenvolvem suas ações recíprocas face a face.

Atores sociais locais interagem e formam campos e arenas que influenciam o comportamento de indivíduos, grupos e instituições (regras). Isso resulta em um quadro cognitivo e um conjunto de significados e habilidades sociais que podem ser utilizados como fonte de poder e persuasão em busca de interesses.

Todo esse processo gera ações coletivas que influenciam as estratégias das próprias organizações e de outras inseridas no campo. Trata-se, portanto, de uma “visão sociológica da ação”, realizada por atores com habilidades sociais para induzir a cooperação dos outros, resultando na construção de ordens sociais locais por atores hábeis, denominados de “empreendedores institucionais” (Fligstein, 2009, p. 73-88).

Segundo o mesmo autor, essa é uma análise da “ação estratégica na sociologia para descrever as táticas que os atores sociais utilizam visando conseguir cooperação dos outros” (Fligstein, 2009, p. 72).

Fligstein (2009, p. 132) expõe sua Teoria da Ação e menciona que “os atores interessam porque alguns precisam ajudar os outros a decidir quais são seus interesses e identidades e a se envolverem em negociações entre grupos”. Isso pressupõe que existam atores-chave que mobilizarão recursos para induzir a cooperação e estruturar as interações.

É nesse sentido que Granovetter enuncia que “o comportamento [econômico] está intimamente inserido em redes de relações interpessoais e que tal argumento evita os extremos de visões sub e supersocializadas da ação humana” (Granovetter, 1985, p. 504, tradução nossa).

As concepções teóricas supersocializadas pressupõem que as decisões são condicionadas por estímulos externos internalizados e que induzem os indivíduos a uma forma de pensar e agir que molda o comportamento. Ou seja, são estruturas macrossociais e não as relações sociais interpessoais que moldam comportamentos. O autor ressalta ainda que é esse o ponto de vista da teoria estrutural-funcionalista de Talcott Parsons.

Por outro lado, a concepção teórica subsocializada defende que as escolhas econômicas são realizadas por indivíduos isentos de relações sociais e atomizados. Essa é a perspectiva neoclássica da economia.

Granovetter menciona que o utilitarismo presente nas concepções tradicionais da economia “rejeitam por hipótese o impacto da estrutura social e das relações sociais sobre a produção, distribuição e consumo” (Granovetter, 1985, p. 31, tradução nossa). Assim, os sistemas econômicos podem ser analisados como se funcionassem livremente, sem qualquer restrição que não os determinantes da oferta e da demanda, regulados pelo sistema de preços.

Em artigo publicado em 1973, o mesmo autor propõe analisar como as relações interpessoais influenciam os “fenômenos macro tão variados como difusão, mobilidade social, organização política e coesão social em geral”. Ele utiliza a noção de laços fracos interpessoais para realizar essa análise e define a força de um laço como “a combinação [...] da quantidade de tempo, intensidade emocional, intimidade (confiança mútua) e os serviços recíprocos que caracterizam os laços”. Além disso, os laços fracos vinculam pequenos grupos diferentes que levam à integração na comunidade e os laços fortes conectam grupos recíprocos e que resultam na fragmentação das relações sociais. Esse é um paradoxo segundo o autor (Granovetter, 1973, p. 1361-1378).

As reflexões propostas por Granovetter (1973), das redes sociais, permite compreender como ocorre a integração entre as dimensões micro e macro dos fenômenos sociais e os padrões decorrentes. Nas palavras do autor, a questão principal é como as “interações em pequena escala resultam em padrões de grande escala”, sendo que estes “retroalimentam as interações em pequena escala” (Granovetter, 1973, p. 1360, tradução nossa). Ele critica a tendência dos economistas utilizarem uma concepção de análise centrada no indivíduo, o que denomina de “revisionismo psicológico”, e mais, com uma “psicologia ingênua” que continua a utilizar a “conduta de má-fé” como pressuposto comportamental nas análises dos mercados (Granovetter, 1985, p. 505-506, tradução nossa).

Para Granovetter (2009, p. 43), há um “papel das relações pessoais” na estrutura social (redes) que incentiva a confiança e desencoraja a má-fé, sendo ele, o fundamento principal das transações econômicas. Critica o entendimento teórico de que as análises das tomadas de decisões dos indivíduos têm um cálculo de custo-benefício. Para isso, menciona o exemplo de relações que se estabelecem pelo simples fato de que uma das partes interessadas na transação recebeu informações sobre a confiabilidade da outra parte. Assim, no sistema econômico, não é explicado se todos os indivíduos buscam minimizar custos e ter suas ações reguladas por mecanismos formais.

Não são os custos que regulam as transações e que condicionam o início das relações de troca. Sugere que é necessário avançar na explicação da relação de troca para além das especificidades das transações econômicas, como ocorre na teoria da economia dos custos de transação. Portanto, a confiança não é oriunda somente das trocas econômicas, mas das relações sociais (Granovetter, 2009, p. 44).

A confiança estabelecida em relações sociais duradouras também pode gerar oportunismo. De tal modo, a confiança não é um meio de

evitar ações antiéticas, mas pode ser o caminho para atingi-las. Como exemplo, o autor menciona a situação em que os relacionamentos construídos são utilizados para obtenção de um objetivo de má-fé, além de suborno e corrupção (Granovetter, 2009, p. 53). Ele considera que isso ocorre devido ao conhecimento um do outro fora do ambiente das relações de trocas econômicas nos mercados e de percepções subjetivas.

Com o tempo, a confiança entre grupos que negociam pauta-se em proximidade e, assim, as “relações de negócios se misturam com as sociais”, sendo substituídas pelas de “amizade”, pelo “prazer” do trabalho em grupos, por “sessões” de “*happy hour* em bares e em casas noturnas”, “reuniões em comissões governamentais e de negócios”, gerando assim uma “variada rede social de interação que liga as empresas” (Granovetter, 2009, p. 35-54).

A manutenção das relações de interdependência será sustentada por uma rede de percepções subjetivas sobre o entendimento da realidade e o comportamento do mercados e das relações entre as empresas. A linguagem mais recorrentemente utilizada nos negócios formais é substituída por expressões coloquiais, facilitando as “conversas” e as trocas de informações que, de outra forma, não seriam acessadas pelas partes. Esse complexo conjunto de interfaces pessoais que ocorre nos mercados e nas organizações resultará na imersão do sistema econômico no sistema social.

As relações de interdependência com estas características de *embeddedness* desencorajarão a “má fé” e “as informações sobre funcionários circulam entre pessoas de cada empresa envolvida nos negócios conjuntos” e criarão condições para o estabelecimento de acordos que se estruturam com “contratos regionais” (Granovetter, 2009, p. 50-53).

Os contratos definem o que pode e o que não pode ser feito e como os conflitos são solucionados fora do âmbito legal. Entretanto, as relações

de poder no mundo dos negócios não desaparecerão, mas poderão ter outras características, explícitas ou implícitas, e não necessariamente serão de submissão de uma das partes. Poderá ocorrer uma “rendição” de um dos lados da negociação, não envolvendo “um confronto explícito, mas apenas um entendimento claro do que a outra parte pretende” (Granovetter, 2009, p. 57).

O que determinará a regularidade das trocas econômicas não são contratos formais, incentivos, monitoramento e punições explícitas, mas a rede de relações sociais em que as ações econômicas estão imersas. Essas condicionam as atividades e decisões, possibilitando melhores formas de organizar as informações do que a autoridade, sintetiza Granovetter (2009).

Granovetter analisa que a informação acessada diretamente entre indivíduos imersos em relações sociais pode ser mais confiável, com custo menor, além de, ao longo do tempo, tender para “revestir-se de conteúdo social carregado de grandes expectativas de confiança e abstenção de oportunismo” (Granovetter, 2005, p. 43).

Recapitulação

A nova sociologia econômica (NSE) é um ramo da socioeconomia ou da sociologia dos mercados que analisa a produção, a distribuição e o consumo de produtos e serviços. Dessa forma, permite estudar as relações de interdependência das organizações imersas em redes sociais.

Redes sociais e imersão são duas categorias centrais. As relações interpessoais aumentam a confiança nas trocas econômicas, por meio de laços fortes e laços fracos.

A NSE se propõe a estudar a ação econômica imersa socialmente (embeddedness).

As relações de negócios se confundem com as relações sociais.

A NSE se distancia da visão super-socializada ou sub-socializada da ação humana e busca integrar as dimensões micro e macro dos fenômenos.

As transações econômicas, por ocorrerem imersas em redes, não precisam necessariamente de contratos formais e de monitoramento, já que as informações utilizadas nas trocas contêm conteúdos sociais, e esses são mais confiáveis.

Conceitos importantes: ação econômica, embeddedness e redes sociais.

1.3.2 Teoria do institucionalismo organizacional

A **teoria do institucionalismo organizacional** permite estudar as organizações sob a perspectiva da sociologia, buscando responder como as organizações moldam a sua estrutura internalizando elementos do ambiente externo. Os autores dessa corrente teórica declaram que as empresas estão imersas em instituições e que os indivíduos que a compõem agem de forma “estruturada por meio de regras compartilhadas” (DiMaggio; Powell, 1999, p. 4, tradução nossa).

Instituição é uma “ordem ou padrão social que alcançou certo status”, e que por sua vez, “indica o processo para alcançá-la, por meio da ‘governança socialmente construída e reproduzida rotineiramente’” (Jepperson, 1999, p. 195, tradução nossa).

Nesse sentido, instituições formam “ambientes restritivos” e tem “explicações que são dadas como certas” (Jepperson, 1999, p. 201, tradução nossa). A esse processo dá-se o nome de institucionalização. Por exemplo, quando “uma pessoa simplesmente diz a outra que é assim que as coisas são feitas”, sustentadas pela “moral” e pela cultura (Zucker, 1999, p. 126, tradução nossa).

A autora (Zucker, 1999) analisa a “persistência cultural” que é dada pela institucionalização, considerando três premissas:

- a. a cultura é transmitida para outras gerações, conforme os graus de institucionalização;
- b. a transmissão da cultura é conservada conforme a intensidade da institucionalização; e
- c. a conservação da cultura e da sua mudança depende da intensidade da resistência.

Por conseguinte, as organizações que internalizam “concepções racionalizadas e altamente institucionalizadas na sociedade [...] aumentam a sua legitimidade e as suas perspectivas de sobrevivência” (Meyer; Rowan, 1999, p. 79, tradução nossa). Por exemplo, por meio de “mitos” e de “cerimônias”, com elementos culturais. Conforme os “mitos” e as “cerimônias” são construídos internamente, é definida a estrutura da organização, condicionando a medição do seu desempenho, não somente pela sua eficiência produtiva, mas também pela legitimidade organizacional no ambiente em que está inserida.

São as “concepções racionalizadas e os entendimentos difundidos na sociedade” que moldam as funções do ambiente interno, que se “tornam altamente institucionalizadas e funcionam como mitos” (Meyer; Rowan, 1999, p. 82-83, tradução nossa). Com efeito, são os “mitos” e as “cerimônias” que explicam o comportamento organizacional. Existem três fontes para os mitos da estrutura organizacional, segundo os autores:

- a. redes de relações externas complexas;
- b. grau de organização coletiva; e
- c. esforços de liderança locais.

Os autores apresentam seis proposições sobre a influência dos mitos da estrutura organizacional (Meyer; Rowan, 1999, p. 84-100, tradução nossa):

- a. as organizações internalizam “regras institucionais racionalizadas” do campo de trabalho e inserem essas regras na estrutura formal”;
- b. a estratégia formal moldada por “elementos socialmente legitimados consegue aumentar o acesso à recursos para a sua legitimidade”;
- c. “quanto maior a modernização da sociedade maior será “a estrutura formal racionalizada”;
- d. conflitos oriundos da organização interna e da perda de legitimidade resultam que os “os elementos estruturais das atividades” serão separados;
- e. quanto mais os mitos moldam a estrutura formal, mais há garantia da divulgação de “confiança, satisfação e boa-fé”;
- f. organizações que passam por processos de institucionalização diminuem os esforços de “inspeção e avaliação interna e externa”;

A premissa teórica do institucionalismo organizacional é que as ações dos indivíduos somente podem ser compreendidas no “contexto social” e esse “contexto somente pode ser entendido por meio da consciência e da conduta individual” (Friedland; Alford, 1999, p. 307, tradução nossa). Em vista disso, trata-se de uma virada cognitiva-cultural para entender as organizações, sendo “cultura como um sistema cognitivo que orienta as decisões humanas” (Romero, 1999, p. 17, tradução nossa).

Os “modelos mentais” são relevantes para “estruturar o ambiente” e estabelecer relações sociais e as “organizações são espaços que estruturam a ação” (Romero, 1999, p. 2, tradução nossa). Scott enfatiza que os autores precursores do novo institucionalismo organizacional deslocaram a análise da tradicional concepção administrativa, baseada nos “requisitos técnicos”, para a “análise das crenças culturais” (Scott, 2014, p. 50, tradução nossa).

Resulta dessa consideração que todas as organizações estão inseridas simultaneamente em um ambiente técnico e também em um ambiente institucional. O ambiente técnico refere-se às relações de troca de produtos e serviços com o objetivo de alcançar eficiência produtiva. Por outro lado, o ambiente institucional é aquele composto por regras e requisitos para alcançar a legitimidade (Scott; Meyer, 1999). É o atendimento às pressões desses dois ambientes, conforme o tipo de organização, que garantirá a sua sobrevivência.

Os autores Scott e Meyer (1999) propõem uma classificação, utilizando critérios de ambientes institucionais e técnicos fortes e fracos, com as seguintes características:

- Bancos, serviços públicos e hospitais, encontram-se em ambientes institucional e técnico fortes;
- Restaurantes e clubes esportivos encontram-se em ambientes institucional e técnico fracos;
- Clínicas de saúde, escolas e igrejas são organizações moldadas por ambiente institucional forte e ambiente técnico fraco;
- Indústrias, em geral, tem ambiente institucional fraco e ambiente técnico forte.

Porém, Scott e Meyer (1999) alertam que essa tipologia não é precisa, já que as organizações podem institucionalizar procedimentos técnicos. E, os processos institucionais são moldados pelo ambiente técnico.

O ambiente externo, institucional e técnico, é composto por outras organizações que formam o campo organizacional (DiMaggio; Powell, 1999) ou setor social (Scott; Meyer, 1999).

O campo organizacional é formado pelo conjunto de organizações que “constituem uma área reconhecida da vida institucional” (DiMaggio; Powell, 1999, p. 116, tradução nossa). Trata-se de uma unidade de aná-

lise que amplia a noção de setor e de redes de empresas e é definido tanto pela “conexão” quanto pela “equivalência estrutural”.

A “estruturação” do campo organizacional ocorre em situações em que existem:

- a. conexão entre as partes;
- b. movimento conjunto em torno de alianças;
- c. significativo fluxo de informações; e
- d. uma predisposição para atuação conjunta visando um objetivo comum.

O campo organizacional, proposto pelos autores, foi influenciado pela concepção de campo de Pierre Bourdieu, que enfatiza os “relacionamentos” entre a “totalidade de atores e organizações envolvidas em uma arena de produção social e cultural” e de “conflitos” (Scott, 2014, p. 221, tradução nossa).

No entendimento desses estudiosos, as “empresas não competem somente por recursos e clientes, mas também por poder político e legitimidade organizacional” que emergem no campo (DiMaggio; Powell, p. 104, tradução nossa).

Já o conceito de “setor social” possibilita realizar uma análise mais ampla sobre o sistema interorganizacional, já que “inclui todas as organizações dentro de uma sociedade que fornecem um determinado tipo de produto ou serviço” e diz respeito ao ambiente em que elas fazem parte (Scott; Meyer, 1999, p. 157, tradução nossa).

Com a noção de campo organizacional, DiMaggio e Powell (1999, tradução nossa) buscam responder à crescente homogeneidade organizacional, definida como isomorfismo.

Decorrem desse conceito três tipos analíticos de isomorfismo que explicam as mudanças e a estabilidade nas organizações. São eles:

- a. isomorfismo coercitivo (influência política);
- b. isomorfismo mimético (incerteza); e
- c. isomorfismo normativo (profissionalização).

“Estabilidade e significado à vida social” são sustentados por “atividades e recursos associados a elementos regulativos, normativos e culturais-cognitivos” (Scott, 1999, p. 56, tradução nossa), que resultarão, respectivamente, em isomorfismo coercitivo, normativo e mimético.

O isomorfismo é a racionalização de estruturas burocráticas, com a diferença de que, no contexto das corporações modernas, elas não buscam somente eficiência técnica, como defendia Max Weber, com a sua noção de burocratização empresarial (DiMaggio; Powell, 1999).

A burocracia mantém-se como uma estrutura organizacional predominante para enfrentar as incertezas do ambiente. Porém, ela deixou de ser moldada pelos mercados competitivos e passou a ser um resultado do ambiente em que as organizações estão inseridas. A esse processo os autores denominam de “retorno à jaula de ferro”, termo utilizado por Max Weber ao se referir à “ordem racional” oriunda do capitalismo (Weber, 2003, p. 104).

Segundo Scott e Meyer (1999), as organizações não tendem sempre à homogeneidade, como defendem DiMaggio e Powell (1999). Em defesa desse argumento, eles mencionam que a homogeneidade organizacional ocorre quando não existe “autoridade centralizada” no ambiente (DiMaggio; Powell, 1999, p. 224, tradução nossa). Mas, sob outro ponto de vista, quando a estrutura organizacional tem uma “autoridade centralizada”, ela pode flexibilizar suas decisões e criar condições para que surjam organizações especializadas, e, portanto, mais diversificadas.

Avançando na discussão sobre a teoria institucionalista, Friedland e Alford (1999, p. 294, tradução nossa) propõem "introduzir novamente propõem "introduzir novamente a sociedade, símbolos, práticas e contradições institucionais" nos debates a respeito de instituições e o comportamento dos indivíduos e organizações. Eles defendem que as "ciências sociais estão em uma "retirada teórica da sociedade", já que existe uma ênfase dos estudos nessa área no "indivíduo utilitarista" e na noção de "poder nas organizações". É necessário, asseveram os autores, inserir novamente o "contexto social" nas análises, e, para isso, a sociedade deve ser vista como um "sistema interinstitucional" (Friedland; Alford, 1999, p. 294, tradução nossa).

Friedland e Alford (1999) identificam cinco instituições, que condicionam as preferências individuais e os interesses organizacionais. São elas: capitalismo, Estado, democracia, família e religião. Essas instituições "têm múltiplas lógicas" que ficam à "disposição dos indivíduos e organizações", sendo que eles se "aproveitam" das suas "contradições" para modificar as "relações institucionais da sociedade" (Friedland; Alford, 1999, p. 294, tradução nossa).

Decorre dessa proposição uma nova conceituação de instituição, baseada nas múltiplas lógicas institucionais. Instituições, para os autores, são "padrões supraorganizacionais da atividade humana, por meio dos quais indivíduos e organizações produzem e reproduzem sua subsistência material e organizam o tempo e o espaço" por meio de "sistemas simbólicos que ordenam a realidade" (Friedland; Alford, 1999, p. 307-308, tradução nossa).

As lógicas institucionais, por sua vez, "são fundamentadas simbolicamente, estruturadas organizacionalmente, sustentadas politicamente e restringidas tecnicamente e materialmente, e, portanto, têm limites históricos específicos". Além disso, são fundamentalmente "sistemas

simbólicos e práticas materiais” (Friedland; Alford, 1999, p. 314-315, tradução nossa), que fornecem significados aos indivíduos e organizações.

Do arrazoado dos autores, resulta a base para construção de uma teoria social composta de três níveis: “indivíduos que competem e negociam”; “organizações que coordenam e entram em conflito”; e “instituições interdependentes e que se contradizem” (Friedland; Alford, 1999, p. 304, tradução nossa). Esses três níveis estão aninhados (nested) e as instituições ou ordens são o mercado capitalista, o Estado burocrático, a democracia, a família e a religião, e que a nenhum deles (níveis) “deve-se atribuir uma predominância causal a priori” (Friedland; Alford, 1999, p. 294, tradução nossa).

Complementando as contribuições no âmbito do institucionalismo organizacional, Thornton e colaboradores (2012) propõem que as análises na perspectiva da lógica institucional (PLI) considerem quatro níveis em que os atores estão aninhados, incluindo o campo organizacional, na proposição de Friedland e Alford (1999). Os autores também modificam as ordens propostas por Friedland e Alford (1999) e incluem outras, resultando em sete ordens: a família, a religião, o Estado, o mercado, a profissão, a corporação e a comunidade.

As ordens, para os autores, são “quadros de referência que condicionam as escolhas” e a lógica institucional reflete “padrões historicamente construídos de símbolos culturais e práticas materiais e também “crenças e valores” que dão significado à vida diária dos indivíduos (Thornton et al., 2012, p. 2, tradução nossa). A PLI é uma metateoria das instituições que explica não somente a homogeneidade das organizações, mas também a sua heterogeneidade, considerando um modelo multinível de integração da micro e da macro realidade.

Para finalizar esta seção, ressalta-se que o institucionalismo organizacional é tributário das contribuições pioneiras de Philip Selznick,

apresentadas no capítulo 2. Destaca-se que, na abordagem de Selznick, o ambiente externo é considerado como relevante para moldar o comportamento dos indivíduos e das organizações.

O ambiente a que se refere a abordagem do institucionalismo organizacional não é somente o ambiente técnico, convencionalmente considerado em outras teorias, conforme estudado nas seções anteriores deste capítulo. O ambiente, na perspectiva da sociologia é também constituído pela dimensão institucional, formado por campos organizacionais em que as organizações buscam legitimidade.

Para Selznick, o ambiente é de proximidade dos gestores com “autoridades” locais, em que são promovidos processos participativos e de cooptação de lideranças. Para o novo institucionalismo organizacional, o ambiente é mais amplo, formado por processos culturais, que estabelecem cerimônias e mitos, internalizados pelas organizações. Dessa forma, os aspectos cognitivos e as representações que os indivíduos fazem do ambiente são uma questão-chave a ser considerada nos estudos.

Recapitulação

O institucionalismo organizacional é uma abordagem para compreender o comportamento das organizações na perspectiva da sociologia. A premissa principal é que as organizações estão imersas em um conjunto de instituições que, ao serem internalizadas, moldam a estrutura da empresa, sendo essa um reflexo dos mitos e cerimônias existentes no ambiente cultural.

A relação das organizações com o ambiente externo visa, fundamentalmente, a busca de legitimidade institucional, bem como atingir parâmetros técnicos e econômicos. Sendo assim, existem dois ambientes em que as organizações estão inseridas: o institucional e o técnico.

Destaca-se na teoria a relevância dos aspectos cognitivos e culturais que definem como indivíduos compartilham valores e percebem o ambiente externo. Conceitos de campo organizacional e setor social foram apresentados.

As organizações recebem influência do campo na sua estruturação interna e, desse modo, no mesmo campo, elas tendem à semelhança (isomorfismo).

As instituições capitalismo, mercado, religião, família, democracia, corporação e profissão geram diferentes lógicas institucionais, que influenciam o comportamento dos indivíduos, das organizações e do sistema social, aninhados (*nested*) em ordens sociais.

Conceitos importantes: legitimidade, campo organizacional e lógicas institucionais.

1.3.3 Teoria dos distritos industriais

A **teoria dos distritos industriais** analisa a organização industrial que ocorre em territórios formados por empresas geograficamente localizadas e que se envolvem em etapas da produção em torno de um produto predominante (Pyke et al., 1990).

Becattini (1992, p. 38, tradução nossa) define distrito industrial (ou distritos marshallianos) como “uma entidade socioterritorial, que é caracterizada pela presença ativa de uma comunidade de pessoas e de uma população de empresas, em uma área natural e historicamente delimitada”. São redes com especialização flexível (cada conjunto de empresas atua em uma etapa da produção), diferentes das grandes empresas, que estabelecem relações de interdependência verticalizadas como forma de coordenação das atividades econômicas. Brusco (1992)

define especialização flexível como um modelo de pequenas empresas em rede com baixos volumes de produção e bens de capital customizados.

Nas palavras de Becattini (1999, p. 50), “as pequenas empresas engendram um sistema de interdependência que encontra os seus raios de convergência não nas grandes empresas de produção, mas a partir dos intermediários entre o processo produtivo e o destino final do produto”.

A partir das características que definem um distrito industrial, é possível afirmar que as relações sociais entre pequenas empresas no distrito se aproximam do que se encontra dentro de uma organização. Isso também pode ser definido como um sistema autocoordenado, dependente do seu ambiente formal e informal. Por isso, assim como as organizações, os distritos têm comportamentos específicos condicionados pela história, capacidades, habilidades, laços de parentesco, ajuda mútua, compromisso e mobilidade social. Portanto, o ambiente informal assume um papel relevante na estruturação do ambiente formal de um distrito.

O distrito industrial é um “conceito econômico” e um “objeto geográfico”, inserido em uma “contingência histórica”, formado por um “sistema de empresas”, com características cognitivas, evolutivas e de autonomia, que ao vincular-se “ao tecido produtivo externo e às instituições locais”, resulta em um “network-based industrial system” (Corò, 1999, p. 152-167).

Na Itália, segundo Becattini (2002), teve início um processo de surgimento de pequenas empresas atuando em setores tradicionais, entre as regiões com menores índices de industrialização e as de maior dinamismo econômico. Essas localidades intermediárias não tinham condições de infraestrutura adequadas e, tampouco, as pequenas empresas eram detentoras de tecnologias modernas.

Entre os estudiosos desse fenômeno, a questão a ser investigada era: do ponto de vista econômico, “por que este impetuoso retorno às for-

mas arcaicas e irracionais de sistemas de produção obsoletos?” (Becattini, 2002, p. 9, tradução nossa). Storper salienta que, na década de 1980, historiadores, geógrafos, economistas heterodoxos e sociólogos passaram a demonstrar interesse no fenômeno dos distritos industriais italianos. As evidências a respeito de que as “interdependências não negociadas geram ativos materiais e imateriais específicos da região de produção” despertou o interesse de pesquisadores (Storper, 1995, p. 607, tradução nossa).

O distrito industrial identificado na Itália é formado pelo sistema econômico e social, capacidade de inovação, cooperação comunitária e marca distintiva, resultando em uma interdependência orgânica (Pyke et al., 1990). Coexistem: a competição por produtos substitutos entre si e a cooperação para o desenvolvimento de inovações.

O conceito de distrito foi definido, por estudiosos do período supramencionado, como tendo características de “externalidades alojadas na divisão do trabalho”, além de terem “relações socioculturais que suportam as interações entre as empresas” (Storper, 1995, p. 608, tradução nossa).

A corrente dominante da economia voltava-se para avaliar os resultados econômicos nas regiões, e não os processos políticos presentes, a forma como ocorre a vida social no território e a relação entre Estado, família, tecnologia e interesses. Portanto, não foi possível que os pesquisadores convencionais percebessem as “instituições localizadas e territorialmente específicas” (Storper, 1995, p. 612, tradução nossa) presentes nos distritos.

Essa região intermediária, entre o Norte e o Sul da Itália, foi conceituada de “Terceira Itália”, termo adotado inicialmente por Arnaldo Baganasco,¹⁶ para designar a região situada no Nordeste e Centro do país. Essa localidade tem condições socioculturais específicas de produção

16 Em livro *Tre Italie - La problemática territoriale dello sviluppo italiano*. Bologna: Editora Il Mulino, 1977.

familiar com produtos diferenciados e com atributos de valor relacionados às características regionais de produção. Ela é composta pelas regiões do Vêneto, Trentino, Friuli Venezia Giulia, Emilia-Romagna, Toscana, Aldo Adige e Marche.

A constatação de que se mantinha na região “uma miríade de pequenas unidades de produção” despertou o interesse de pesquisadores, já que o contexto em que estavam inseridas as organizações de menor porte, frente ao sistema econômico concentrado, passava a ideia de que não tinham condições necessárias para manter-se nos mercados interno e externo. Isso posto, os fenômenos da sobrevivência dos empreendimentos não condiziam com as “convicções solidamente estabelecidas dos economistas de diferentes matizes ideológicos” (Becattini, 1999, p. 45-46). A persistência das pequenas empresas nos mercados se justifica pela “densa rede de relações sociais que se sobrepõe às relações econômicas” (Granoveter, 1985, p. 507).

Sintetizando o arrazoado apresentado, o fenômeno dos distritos marshallianos na Itália, como também é chamado em referência às contribuições de Marshall, tem sete características principais (Becattini, 1999). São elas:

- a. divisão do trabalho entre empresas;
- b. constante processo de aperfeiçoamento de habilidades técnicas;
- c. fatores competitivos empresariais baseados em instituições (formais e informais);
- d. complementaridade entre conhecimento científico e conhecimento tácito;
- e. espaços de mediação e construção de consensos sobre a necessidade de planejamento;
- f. sentimento de pertencimento e identidade;
- g. mobilidade social e de trabalho.

Na ampla literatura sobre distritos industriais, Piore (1992, p. 54, tradução nossa) afirma ter constatado que, geralmente, eles são caracterizados como “fatos estilizados de qualquer organização”. Assim, o autor defende que falta um quadro analítico consistente para avaliar o seu comportamento. Entretanto, ele identificou nas listas de caracterização dos distritos seis fatores principais que os distinguem:

- a. dinamismo tecnológico;
- b. a competição e cooperação são predominantes;
- c. utilização de uma noção mais difusa, e frequentemente incluída como um componente dos distritos, que é o conceito de *embedded* das empresas na cultura, na estrutura social e na comunidade;
- d. o distrito como rede, sendo utilizado esse formato representativo com o objetivo meramente de descrição, mas também expressa a complexidade das relações e fluxo de informações;
- e. surgimento espontâneo dos distritos; e
- f. importância das políticas públicas e do conjunto de serviços específicos disponíveis no local.

Contribuições de Piore e Sabel (1984), em *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*, publicado na década de 1980, fornecem explicações sobre a emergência das aglomerações locais de empresas. Os autores foram motivados pela busca de fundamentos teóricos, até então inexistentes sob o ponto de vista econômico contemporâneo, diante do contexto da ampla divulgação dos distritos da “Terceira Itália”.

Com efeito, os autores lançaram na literatura, de forma pioneira, a noção de produção flexível, característica central dos distritos industriais. Piore e Sabel (1984) afirmam que, ao longo do século XIX, coexistiram

dois modelos e duas formas de desenvolvimento econômico: produção em massa e produção artesanal.

A produção artesanal se caracterizava por ter uma concepção de máquinas multiuso, com o objetivo de ampliar as possibilidades de aplicá-las a diferentes processos e diversificar a produção. Dessa forma, permitia que os empresários utilizassem suas habilidades e conhecimentos, em uma ampla variedade de produtos para os mercados e, portanto, com uma lógica econômica não voltada para a concepção clássica da divisão do trabalho.

A produção em massa, por sua vez, é um sistema voltado para a intensificação tecnológica com o propósito de reduzir o custo de produtos específicos e, assim, substituir a mão de obra utilizada para a fabricação dos bens para consumo. Desse modo, a produção em massa requer o aumento da divisão do trabalho, especialização das atividades e utilização de máquinas em subetapas do processo de fabricação.

No século XX, seguem os autores (Piore; Sabel, 1984) surgiu uma segunda divisão industrial, não mais com a presença da produção artesanal, mas entre a produção em massa e a produção flexível, sendo essa uma terceira forma de desenvolvimento econômico. A persistência das pequenas empresas no sistema econômico gerou o que os autores denominam de “dualismo industrial”.

A especialização flexível emerge de uma nova “estrutura industrial” composta por pequenos empreendimentos especializados em etapas da produção de bens para consumo final, coexistindo com grandes empresas que realizam a produção em massa.

A perspectiva analítica, proposta por Piore e Sabel (1984), permite entender o longo processo de transformações econômicas relacionado à divisão do trabalho, especialização, uso de máquinas e diferenciação dos produtos, que permitiu a sobrevivência das pequenas empresas in-

seridas em um ambiente econômico desfavorável. Sendo assim, resultou desse processo, o terceiro período de desenvolvimento capitalista, baseado na especialização flexível, consolidando a função das empresas de menor porte no sistema econômico. Ademais, ainda é necessário explicar como os distritos se comportam e quais são os fatores que influenciam na sua resiliência e no seu crescimento, afirmam os autores. Para isso, deve-se considerar a dinâmica da micro realidade local do aglomerado empresarial.

Outro aspecto relacionado aos distritos italianos é que eles são formados por um tecido composto por pequenas e médias cidades que interagem com áreas rurais, que forneceram a mão de obra para as pequenas empresas, resultando em uma “economia difusa” nos territórios.

São os membros das famílias rurais autônomas, com habilidades diversas, formadas nas atividades agrícolas, que contribuíram para a flexibilidade na produção. Essas características são desenvolvidas nas interações que formam o capital social, denominado por Marshall de “crédito social” (Becattini, 2002, p. 16, tradução nossa).

Capital social é uma noção teórica baseada nos “laços de confiança” e diz respeito a uma “cadeia de relações sociais”, traduzindo assim um “empréstimo de confiança mútua”, nos seguintes termos: “confio em você porque confio nela, e ela me garante que confia em você” (Putnam, 2002, p. 178).

Outra forma de definir capital social é como: “característica da organização social, como confiança, normas e sistemas, que contribuem para aumentar a eficiência da sociedade, facilitando ações coordenadas” (Putnam, 2002, p. 177). Trata-se do aperfeiçoamento da “comunidade cívica” em torno do distrito, sendo essa constituída por cidadãos atuantes e “imbuídos de espírito público”, por relações políticas igualitárias, firmada na confiança e na colaboração (Putnam, 2002, p. 31). Ou ainda,

o capital social pode ser definido como “aquelas expectativas para a ação dentro de uma coletividade que afeta os objetivos econômicos e a conduta de seus membros na busca de objetivos, inclusive se essas expectativas não se orientam pela dimensão econômica” (Putnam, 2002, p. 21).

O autor estudou 20 regiões na Itália, entre 1970 e 1989, no contexto da reforma do Estado italiano e da descentralização da administração pública, buscando identificar as “origens de um governo eficaz” (Putnam, 2002, p. 30). Ele identificou uma relação causal entre comunidade cívica e desempenho das instituições. Além disso, avançou na explicação dos motivos que conduzem a um maior ou menor engajamento cívico. Para essas explicações, o autor baseou suas análises na teoria da lógica da ação coletiva¹⁷ e no conceito de capital social.

A comunidade cívica depende do capital social, que, por sua vez, depende da ação coletiva. A participação cívica caracteriza-se pelo exercício da cidadania e pelo envolvimento em ações públicas. A ação coletiva concentrada em grupos de associações, clubes e, entre outros “grupos de interesse” não teria como prioridade as ações conjuntas mais amplas para melhoria dos bens públicos. Mas ao contrário, as organizações tenderiam a agir individualmente e de forma fragmentada na busca de resultados voltados somente para interesses próprios, e não para ações públicas regionais (Putnam, 2002).

A igualdade política é definida como “relações horizontais de reciprocidade e cooperação” (Putnam, 2002, p. 102). Solidariedade, confiança e tolerância viabilizam o diálogo, a busca por consensos e a gestão de conflitos. As relações de troca econômicas no contexto social reduzem o oportunismo e as associações são estruturas sociais de cooperação que

17 Ver OLSON, Mancur. *A lógica da ação coletiva: os benefícios públicos em uma teoria dos grupos sociais*. 1. ed. São Paulo: Edusp, 2015.

umentam a consciência e a participação política, com a consequente manutenção da melhoria do sistema democrático.

Steiner (2006), em alusão ao conceito de capital social utilizado por James S. Coleman,¹⁸ fundamenta que “pertencer a um grupo é possuir um capital, ou seja, é possuir um recurso que facilita as transações entre os agentes no interior do grupo” (Steiner, 2006, p. 81).

Na mesma esteira que Steiner, Portes (2012) cita Coleman para descrever capital social como a estrutura social que condiciona as ações sociais.

Portes (2012) avança na identificação de quatro fontes de capital social, que tanto restringem quanto incentivam as atividades econômicas. São elas:

- a. transações com caráter moral e valores introjetados;
- b. transações de reciprocidade, baseadas em valores, informalidade, aprovação e bens intangíveis;
- c. solidariedade circunscrita que refere-se à reação de grupo orientado por princípios; e
- d. confiança exigida e sustentada pela racionalidade substantiva, *embeddedness* e as práticas econômicas dos indivíduos, orientada pelos objetivos do grupo.

Cabe ressaltar ainda que os laços de parentesco tornam os distritos menos flexíveis para a coexistência da dinâmica social e econômica, devido aos vínculos mais fortes entre integrantes das famílias (Becattini, 1979). Distritos, portanto, têm menor separação entre vida familiar e o ambiente de trabalho e está encrustado na própria comunidade em que se localiza, ampliando fundamentalmente as interações das empresas com outras instituições.

18 Ver COLEMAN, James S. Social capital in the creation of human capital. *The American Journal of Sociology*, v.94, Supplement, p. 95-120, 1986.

O autor identifica como uma característica relevante dos distritos a “resistência aos valores que prevalecem no mundo exterior e também um duplo padrão de relações e aceitação dos já integrantes da comunidade e os ‘estranhos’” (Becattini, 1979, p. 40, grifo do autor, tradução nossa). Os indivíduos que fazem parte desse sistema social não percebem tal fato, já que esses constrangimentos dos “novos” na comunidade não interferem na dinâmica local.

Tal percepção é considerada como funcional, justificada pelos resultados que atingem com as suas atividades, sendo motivo até de “orgulho” e autoestima. Entretanto, em função da dinâmica econômica e ampliação dos mercados e das empresas, requer constante migração de novas pessoas para trabalhar na produção ou em serviços correlatos. O ambiente de transformações, de inovações e construção de habilidades contrasta com uma “comunidade fechada socialmente para novos integrantes”.

O surgimento espontâneo é outro fator que caracteriza os distritos, já que são aglomerações de empresas que emergem como resultado de um processo relacionado à “interdependência das condições históricas, socioculturais, técnicas e naturais de uma comunidade e de uma área geográfica” (Becattini, 1979, p. 44, tradução nossa). Todos os tipos de distritos marshallianos são denominados “semiautomáticos”, já que se formam pelo “prolongamento dos centros e habilidades especializados”, mas existem também aqueles que são “construídos” por meio de políticas públicas (Becattini, 1979, p. 17, tradução nossa). A emergência desse fenômeno é influenciada pela “divisão-integração dinâmica do trabalho” no local, resultando em um “círculo virtuoso [...] de ampliação dos mercados e formação de uma rede permanente de conexões entre os distritos e os mercados externos”, ou seja, “distrito industrial é uma instância de realização localizada da divisão do trabalho” (Becattini, 2002, p. 40, tradução nossa).

Nos distritos, mais do que interdependência técnica e econômica entre empresas, existe fundamentalmente a “interdependência social”. Dessa forma, fica evidente que a coordenação das atividades econômicas no distrito deverá ocorrer com incentivos à “integração social” com o objetivo de diminuir a “distância cultural” entre os migrantes e a população local (Becattini, 1979, p. 40, tradução nossa).

São locais com dinâmica econômica própria e sem os limites administrativos clássicos do Estado-nação.¹⁹ São nos “espaços” que suportam os “territórios” que são criadas “territorialidades”. É na interação da territorialidade e com o campo organizacional que se estabelecerão as relações de interdependência sociais entre as organizações.

Dessa forma, são predominantemente os contextos históricos e socioculturais locais que impulsionam os distritos, e não a localização das suas interações essencialmente econômicas. Tais processos próprios das regiões e das empresas definem as formas e intensidade das relações de interdependência.

Não são as características dos mercados, dos setores, bem como as incertezas e os tipos de transações que moldam a dinâmica econômica local. Os vínculos entre empresas emergem do local como resultado de uma “identidade” das ações econômicas. Portanto, não se define os distritos como uma rede especializada de empresas e com relações de troca de insumos e produtos. Existe uma “imagem” que coordenará as transações econômicas (Becattini, 1992).

Essa imagem sinaliza que, no local, a aglomeração das empresas é sustentada por ativos intangíveis construídos historicamente e social-

19 Marshall utiliza o conceito de “nação econômica”, segundo Becattini (2002, p. 13, tradução nossa) como “um lugar, ou um sistema de lugares, caracterizados por uma homogeneidade cultural (valores e instituições), facilidade de circulação das informações e contiguidade territorial”.

mente, sendo que esses processos ficam “impressos” nos produtos, tornando-os específicos.

Dessa forma, Becattini (1979) propõe a substituição da noção de setor por distrito, para analisar as aglomerações de empresas em regiões da Itália. Ele utiliza o termo adotado por Marshall, quando o teórico identificou na Inglaterra, em região produtora de bens têxteis, a existência de aglomeração de pequenas empresas. Assim como Marshall, Becattini define a dinâmica econômica dos distritos como geradora de “externalidades positivas” locais. O autor destaca que é importante qualificar o termo “localização” de empresas, que por uma perspectiva pode ser definido como um processo ocasional gerado por forças centrípetas de atração de empreendimentos econômicos e que, com o tempo, se aglomeram no local, na busca do aumento da produção. Outro ponto de vista sobre localização refere-se, segundo o autor, ao enraizamento local e à imersão da dinâmica econômica nos processos históricos, sociais e culturais das comunidades que compõem a região.

A concepção de distrito industrial, conforme foi explicado, contrasta com a perspectiva de cluster proposta por Michael Porter. A abordagem de cluster tem como ênfase a identificação das fontes de vantagens competitivas das empresas que são “referência” na promoção da dinâmica econômica em determinada região. Sendo assim, estas empresas se beneficiam das externalidades positivas oriundas da aglomeração de outras organizações que atuam no fornecimento de insumos, máquinas e serviços. Tratam-se de perspectivas de análise com diferentes fundamentações teóricas. Isso porque, enquanto a noção de cluster utiliza a noção de poder de mercado oriunda da teoria da organização industrial nas análises, a abordagem dos distritos industriais parte da perspectiva da identificação e descrição das redes de produção localizadas e das influências do capital social. Nos distritos são as trajetórias

históricas de formação dos territórios que sustentam as inter-relações sociais e a dinâmica econômica das pequenas empresas.

Resumidamente, a estrutura industrial no cluster é composta essencialmente por empresas que fazem parte do mesmo setor produtivo ou correlatos. Já a estrutura industrial dos distritos caracteriza-se fundamentalmente pelo sistema social local em que as pequenas e as médias empresas estão imersas e que atuam em rede.

Recapitulação

A teoria dos distritos industriais resultou de análises realizadas sobre a denominada “Terceira Itália”.

Conceituou-se distrito industrial a partir da perspectiva de Marshall sobre essa forma de organização industrial.

Destacou-se a importância do ambiente informal entre as empresas geograficamente localizadas.

A noção de produção flexível é a característica principal que define um distrito, sendo essa a divisão do trabalho externa às empresas especializadas.

Os laços de parentesco, conhecimento tácito formam o arranjo institucional do distrito, sustentado pelo capital social e pela comunidade cívica, tornando assim as empresas imersas (embedded) na cultura local.

Mais do que interdependência técnica e econômica entre as empresas, ocorre uma interdependência social que promove a competição em conjunto com a cooperação.

Conceitos importantes: externalidade, produção flexível e interdependência social.

1.4 Conclusão

Este capítulo reúne um conjunto de conceitos, teorias e categorias que permitem entender os mercados, as organizações e seu local, bem como suas inter-relações no contexto dos fenômenos específicos, importantes e condicionados para estudar as cadeias produtivas agrícolas, sistemas agroindustriais e redes agroalimentares (CSRs).

Noções teóricas em que as características humanas não ficam evidentes para explicar os fenômenos econômicos foram apresentadas em conjunto com perspectivas em que os indivíduos estão inseridos em relações sociais internas e externas às organizações. As abordagens que consideram as organizações como espaços de produção e com estruturas sociais internas e complexas foram visitadas para entender a ação social e econômica dos indivíduos.

A sobrevivência das empresas depende da alocação de fatores de produção na busca de melhor desempenho econômico e, por isso, estabelecem acordos com outras organizações. Os gestores decidem por posicionamentos nos mercados, visando concorrer com outras empresas na busca de vantagens competitivas. Noções como o poder tornam as análises mais dinâmicas, já que as decisões estratégicas se enquadram como um jogo de medição de forças.

A ação econômica também é percebida mediante comportamentos associados às características dos indivíduos inseridos em organizações complexas. As rotinas, as habilidades e as capacidades humanas lançam outro olhar sobre como empresas crescem e sobrevivem. Essas têm um passado, uma trajetória histórica e, portanto, memórias que são aproveitadas para desenvolver novos processos inovadores e difundir tecnologias.

Por vezes, as concepções teóricas buscam traduzir a natureza do comportamento dos indivíduos como oportunista, sendo que esses possuem

racionalidade limitada para tomada de decisões frente às adversidades dos mercados e da complexidade da gestão empresarial.

As instituições em que os indivíduos estão imersos podem ser as regras que restringem ou facilitam a ação econômica ou os valores compartilhados que geram processos culturais, tornando estável a realidade em que os indivíduos estão inseridos. Ao se desprenderem dos processos institucionalizados, tornam-se agentes na busca de recursos para modificação do seu cotidiano.

A experiência, os valores dos empresários e os administradores são, por vezes, relevantes para entender os processos de aprendizagem e comportamento organizacional. Portanto, não são somente as forças competitivas que impulsionam os indivíduos e as empresas para atuarem nos mercados e realizar trocas econômicas.

Os mercados também são espaços de encontro, conversas e construção de amizades que geram significados compartilhados e que influenciam nos negócios. Dessa forma, a confiança e a reputação explicam os motivos da cooperação. Indivíduos não estão isolados na sociedade, mas imersos em redes de relações sociais e de proximidade em comunidades e, assim, em conjunto, constituem-se como atores para modificar a sua realidade.

A ampliação do conceito de firma e de mercado permite acomodar a complexidade da ação econômica dos indivíduos, e essas podem ser socialmente orientadas pelos outros que se reconhecem. Os padrões de comportamento organizacional seguem mitos e cerimônias, visando alcançar legitimidade no ambiente, criando assim condições de sobrevivência das empresas.

As organizações, portanto, não dependem somente do cumprimento de parâmetros técnicos que se traduzem em eficiência produtiva, mas também do ambiente institucional. Dessa forma, emergem outras lógicas na sociedade oriundas de diferentes instituições que influen-

ciam o comportamento dos atores inseridos em ordens sociais, que tornam a ação econômica complexa, mas que ampliam as possibilidades de mudança da realidade.

A ação econômica também é influenciada pelo ambiente informal que se manifesta em locais constituídos por laços familiares e modos de vida, que são sustentados pelo saber fazer na condução das atividades cotidianas. As pessoas não se voltam exclusivamente para processos produtivos e econômicos, mas também para ações de engajamento com fatos que estão no seu entorno na busca de melhores condições de vida. Os indivíduos, nesse contexto, se transformam em cidadãos que estabelecem relações de confiança e de reciprocidade.

Todas essas características explicam o comportamento dos indivíduos e das organizações que participam dos mercados e agem em locais em que estão inseridos, contribuindo assim para o entendimento dos fenômenos econômicos das CSRs.

Referências

- ANDREWS, K. Introdução. In: BARNARD, C. I. *As funções do executivo*. São Paulo: Atlas, 1971. p. 13-14.
- ARAUJO, N. B.; WEDEKIN, I.; PINAZZA, L. A. *Complexo agroindustrial: o agribusiness brasileiro*. São Paulo: Agroceres, 1990.
- AZEVEDO, P. F. de.; SAES, M. S. M. *Competitividade: mercado, estado e organizações*. São Paulo: Editora Singular, 1997.
- BAIN, J. *Essays on price theory and industrial organization*. 2. ed. Boston: Little, Brown and Company, 1972.
- BAIN, J. *Organización Industrial*. Barcelona: Ediciones Omega, 1963.
- BARNARD, C. I. *As funções do executivo*. São Paulo: Atlas, 1971.
- BATALHA, M. O.; LAGO DA SILVA, A. Gerenciamento de sistemas agroindustriais: definições, especificidade e correntes metodológicas. In: BATALHA, M. O. (coord.). *Gestão agroindustrial*. São Paulo: Atlas, 2007, p. 1- 62.
- BECATTINI, G. Dal settore industriale al "distretto" industriale: alcune considerazioni sull'unità d' indagine dell' economia industriale. *Revista di economia e politica industriale*, [S.l.], v. 5, n. 1, p. 7-21, 1979.
- BECATTINI, G. Os distritos industriais na Itália. In: COCCO, G.; URANI, A.; GALVÃO, A. P. (org). *Empresários e empregos nos novos territórios produtivos: o caso da Terceira Itália*. Rio de Janeiro: Lamparina, 1999, p. 45-58.

BECATTINI, G. Del distrito industrial marshalliano a la "teoría del distrito" contemporánea: una breve reconstrucción crítica. *Investigaciones Regionales*, [S.l.], v. 1, p. 9-32, jul. 2002.

BECATTINI, G. The Marshallian industrial district as a socio-economic notion. In: PYKE, F.; BECATTINI, G.; SENGENBERGER, W. (ed.). *Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy*. Geneva: International Institute for Labour Studies, 1992.

BERGER, P. L.; LUCKMANN, T. *A construção social da realidade*. Petrópolis: Vozes, 1985.

BERTALANFFY, L. von. *Teoria geral dos sistemas: fundamentos, desenvolvimento e aplicações*. 4. ed. Petrópolis, RJ: Vozes, 2009.

BLAU, P. M.; SCOTT, R. W. *Formal organizations: a comparative approach*. London: Routledge & Kegan Paul, 1963.

BORIN, E. C. P.; MATOS, M. G. P.; CASSIOLATO, J. E. Arranjos produtivos locais brasileiros ao longo de uma década: sua evolução e o papel das políticas públicas. *Espacios*, Caracas, v. 35, n. 9, p. 60, 2014.

BRAUDEL, F. *Civilização material, economia e capitalismo: séculos XV-XVIII*. 2. ed. São Paulo: WMF Martins Fontes, 2009a. (O jogo das trocas, v. 2).

BRAUDEL, F. *Civilização material, economia e capitalismo: séculos XV-XVIII*. 2. ed. São Paulo: WMF Martins Fontes, 2009b. (O tempo do mundo, v. 3).

BROOM, F.; SELZNICK, P. *Elementos de sociologia*. Rio de Janeiro: Livros Técnicos e Científicos, 1979.

BRUSCO, S. The idea of the industrial district: its genesis. In: PYKE, F.; BECATTINI, G.; SENGENBERGER W. (ed.). *Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy*. Geneva: International Institute for Labour Studies, 1992.

CASTELLS, M. *A sociedade em rede*. 2. ed. São Paulo: Paz e Terra, 1999. (A era da informação: economia, sociedade e cultura, v. 1).

CHANDLER, A. D. *Ensaios para uma teoria histórica da grande empresa*. Rio de Janeiro: FGV, 1998a.

CHANDLER, A. D. *Strategy and structure: chapters in the history of the american industrial enterprise*. Cambridge: The MIT Press, 1998b.

CHANDLER, A. D. The emergence of managerial capitalismo. In: EBNER, A.; BECK, N. *The institutions of the market : organizations, social systems, and governance*. Oxford: Oxford University Press, 2008.

CHRISTOPHER, M. *Logística e gerenciamento da cadeia de suprimentos: estratégias para a redução de custos e melhoria dos serviços*. São Paulo: Pioneira, 1997.

COASE, R. H. *A firma, o mercado e o direito*. 2. ed. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 2017.

COASE, R. H. La nature de la firme. *Revue Française d'Economie*, Paris, v. 2, n.1, p. 131-163, 1987.

COCCO, G.; URANI, A.; GALVÃO, A. P. *Empresários e empregos nos novos territórios produtivos: o caso da terceira Itália*. Rio de Janeiro: DP&A, 1999.

CORÔ, G. Distritos e sistemas de pequena empresa na transição. In: COCCO, G.; URANI, A.; GALVÃO, A. P. *Empresários e empregos nos novos territórios produtivos: o caso da terceira Itália*. Rio de Janeiro: DP&A, 1999, p. 147-198.

CROZIER, M. *O fenômeno burocrático: ensaio sobre as tendências burocráticas dos sistemas de organização modernos e suas relações, na França com o sistema social e cultural*. Brasília, DF: Universidade de Brasília, 1981. (v. 2).

DAHRENDORF, R. *Sociologia de la industria y de la empresa*. 2. ed. México: U.T.E.H.A, 1965.

DAVIS, J. H.; GOLDBERG, R. *A concept of agribusiness*. Eastford, CT: Martino Fine Books, 2021. (Division of research graduate of business administration – Harvard University, Boston, 1957).

DELGADO, G. *Capital financeiro e agricultura no Brasil*. São Paulo: Incone/Unicamp, 1985.

DiMAGGIO, P. J.; POWELL, W. W. Retorno a la jaula de hierro: el isomorfismo institucional y la racionalidad colectiva em los campos organizacionales. In: POWELL, W. W.; DiMAGGIO, P. J. *El nuevo institucionalismo en el análisis organizacional*. México: Fondo de Cultura Económica, 1999, p. 104-125.

DOSI, G. *Mudança técnica e transformação industrial: a teoria e uma aplicação à indústria dos semicondutores*. Campinas: Unicamp, 2006.

DUFOUR, D.; TORRE, A. L'analyse de Filière. In: ADEFI - Association pour le Développement des Études sur la Firme et l'industrie. Paris: Ed. Économica, 1985. Disponível em: https://www.academia.edu/45580204/L_analyse_de_filiere. Acesso em: 15 nov. 2022.

DURKHEIM, É. *Da divisão do trabalho social*. São Paulo: Abril Cultural, 1978.

ETZIONI, A. *Organizações complexas: um estudo das organizações em face dos problemas sociais*. São Paulo: Atlas, 1967.

FARINA, E. M. M. Q. Teoria da organização industrial e a economia dos custos de transação: linhas gerais do referencial analítico. In: FARINA, E. M. M. Q. *Competitividade: mercado, estado e organizações*. São Paulo: Singular, 1997, p. 19-28.

FERRAZ, J. C.; KUPFER, D.; HAGUENAUER, L. *Made in Brazil: desafios competitivos para a indústria*. 3. ed. Rio de Janeiro: Campus, 1997.

FLIGSTEIN, N. Habilidade social e a teoria dos campos. In: MARTES, A. C. B. *Redes e sociologia econômica*. São Paulo: EdUFScar. 2009, p. 69-103.

FLIGSTEIN, N. Myths of the market. In: EBNER, A.; BECK, N. *The institutions of the market: organizations, social systems, and governance*. Oxônia: Oxford University Press, 2008.

FRIEDLAND, R.; ALFORD, R. R. Introduciendo de nuevo a la sociedad: símbolos, prácticas y contradicciones institucionales. In: POWELL, W. W.; DiMAGGIO, P. J. *El nuevo institucionalismo en el análisis organizacional*. México: Fondo de Cultura Económica, 1999. p. 294-329.

FRITSCH, W. Apresentação. In: SMITH, A. *A riqueza das nações: investigação sobre sua natureza e suas causas*. São Paulo: Nova Cultural, 1996, (v. 1), p. 5-19. (Os economistas).

FURTADO, C. *Formação econômica do Brasil*. 6. ed. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura S/A, 1964.

FURTADO, C. *O mito do desenvolvimento econômico*. São Paulo: Círculo do Livro, 1974.

FURTADO, C. *Teoria e política do desenvolvimento econômico*. São Paulo: Editora Nacional, 1967.

GALBRAITH, J. K. *O novo estado industrial*. 3. ed. São Paulo: Nova Cultural, 1988.

- GEREFFI, G.; HUMPHREY, J.; STURGEON, T. The governance of global value chains. *Review of international political economy*, London, v. 12, n. 1, p. 78-104, feb. 2005.
- GOLDBERG, R. A. *Agribusiness Coordination: a systems approach to the wheat, soybean, and Florida Orange*. Boston: Harvard University, 1968.
- GOODMAN, D.; GOODMAN, M. K. *Alternative food networks*. 2009. (Academic Acceleration the world's research). Disponível em: www.academia.edu/1484156/alternative. Acesso em: 15 nov. 2022.
- GOODMAN, D.; SORJ, B.; WILKINSON, J. *Das lavouras às biotecnologias: agricultura e indústria no sistema internacional*. Rio de Janeiro: Campus, 1990.
- GRANOVETTER, M. Ação econômica e estrutura social: o problema da imersão. In: MARTES, A. C. B. *Redes e sociologia econômica*. São Paulo: EdUFScar. 2009, p. 31-68.
- GRANOVETTER, M. Economic action and social structure: the problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, [S.l.], v. 91, n. 3, p. 481-510, nov. 1985.
- GRANOVETTER, M. The Impact of Social Structure on Economic Outcomes. *The Journal of Economic Perspectives*. v. 19, n. 1, p. 33-50, winter, 2005.
- GRANOVETTER, M. The sociological and economics approaches to the labor market analysis: a social structural view. In: GRANOVETTER, M.; SWEDBERG, R. (ed.). *The sociology of economic life*. London: Westview Press, 1992.
- GRANOVETTER, M. The strength of weak ties. *American Journal of Sociology*, [S.l.], v. 78, n. 6, p. 1360-1380, may, 1973.
- GRAZIANO DA SILVA, J. *A nova dinâmica da agricultura brasileira*. Campinas, SP: Unicamp, IE, 1996.
- GUERREIRO RAMOS, A. A. *A nova ciência das organizações: uma reconceituação da riqueza das nações*. Rio de Janeiro: FGC, 1981.
- GUIDI, F. *Filiera corta: percorsi di innovazione tecnici, organizzativi e sociale nella gestione strategica delle nicchie: esperienze in Toscana e in Provenza*. 2009. Tesi (Dottorato) - Economia ed Estimo Rurale, Università di Bologna, Bologna, 2009.
- GUIMARÃES, A. P. *A crise agrária*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1979.

- HALL, R. *Organizaciones: estrutura y processo*. Madrid: Dossat, 1979.
- HEIDEGGER, M. *Ser e tempo*. Bragança Paulista: Editora Universitária São Francisco, 2015.
- HEILBRONER, R. *A história do pensamento econômico*. São Paulo: Nova Cultural, 1996.
- HILLMAN, A. J.; WITHERS, M. C.; COLLINS, B. J. Resource Dependence Theory: a review. *Journal of Management*, 35(6), 1404-1427, 2009.
- HOBSON, J. A. *A evolução do capitalismo moderno: um estudo da produção mecanizada*. São Paulo: Nova Cultural, 1996.
- HODGSON, G. O que são instituições. In: SALLES, A. O. T.; PESSALI, H. F.; FERNADÉZ, R. G. *Economia institucional: fundamentos teóricos e históricos*. São Paulo: UNESP, 2017.
- HODGSON, G. M. The emergence of the idea of institutions as repositories of knowledge. In: EBNER, A.; BECK, N. *The institutions of the Market: organizations, social systems, and governance*. Oxônia: Oxford University Press, 2008.
- HUNT, E. K. *História do pensamento econômico*. 7. ed. Rio de Janeiro: Campus, 1989.
- HUSSERL, E. *Conferências de Paris*. Coimbra: Edições 70, 2017. (Textos Filosóficos, n. 32).
- JEPERSON, R. Instituciones, efectos institucionales e institucionalismo. In: POWELL, W. W.; DiMAGGIO, P. J. *El nuevo institucionalismo en el análisis organizacional*. México: Fondo de Cultura Económica, 1999, p. 193-215.
- KALECKI, M. *Teoria da dinâmica: ensaio sobre as mudanças cíclicas e a longo prazo da economia capitalista*. São Paulo: Abril Cultural, 1983.
- KIRWAN, J. Alternative strategies in the UK agro-food system: interrogating the alterity of farmer's markets. *Sociologia Ruralis*, [S.l.], v. 44, n. 4, oct. 2002.
- KOBERG, E; LONGONI, A. A systematic review of sustainable supply chain management in global supply chains. *Journal of Cleaner Production*, [S.l.], v. 207, p. 1084-1098, 2019.
- KRUGMAN, P. *Development, geography, and economic theory*. Cambridge, MA: The Mit Press, 1997a.

- KRUGMAN, P. Increasing returns and Economy Geography. *Journal of Political Economy*, v. 99, n.3, p. 483-499, 1991.
- KRUGMAN, P. *Internacionalismo pop.* 4. ed. Rio de Janeiro: Campus, 1997b.
- KUPFER, D.; HASENCLEVER, L. *Economia industrial: fundamentos teóricos e práticas no Brasil.* 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2013.
- LAMBERT, D. M.; COOPER, M. C. Issues Supply Chain Management. *Industrial Marketing Management*, 29 (1). p. 65-83, 2000.
- LAMBERT, D. M.; ENZ, M. G. Issues in supply chain management: progress and potencial. *Industrial marketing management*, [S.l.], v. 6, p. 1-16, 2017.
- LAMBERT, D. M.; The Eight Essential Supply Chain Management Processes. *Supply Chain Management Review*, v. 8, n. 6, p. 18-26, 2004.
- LANGONI, C. G. O pensamento de Wassaly Leontieff. In: LEONTIEF, W. A *economia do insumo-produto.* São Paulo: Abril Cultural, 1983.
- LAZZARINI, S. G.; CHADDAD, F. R.; COOK, M. L. Integrating supply chain and network analyses: the study of netchains. *Journal on Chain and Network Science*, v.1, n. 1, p. 7-22, 2001.
- LAZZARINI, S. G. *Empresas em Rede.* São Paulo: Cengage Learning, 2008. (Coleção Debates em Administração).
- LEONTIEF, W. A *economia do insumo-produto.* São Paulo: Abril Cultural, 1983.
- LÈVESQUE, B. A contribuição da nova sociologia econômica para repensar a economia no sentido do desenvolvimento sustentável. In: MARTES, A. C. B. *Redes e sociologia econômica.* São Paulo: EdUFScar. 2009, p. 107-127.
- MACHADO-DA-SILVA, C. L.; COSER, C. Rede de relações interorganizacionais no campo organizacional de Videira – SC. *RAC*, Maringá, v. 10, n. 4, out. 2006.
- MALASSIS, L. *Alimentar os homens.* Lisboa: Instituto Piaget, 1993. (Biblioteca Básica de Ciência e Cultura).
- MALASSIS, L. *A longa marcha dos camponeses franceses.* São Paulo: Via Lettera, 2003.
- MARCH, J. G.; SIMON, H. A. A teoria do equilíbrio da organização. In: ETZIONE, A. *Organizações complexas: um estudo das organizações em face dos problemas sociais.* São Paulo: Atlas, 1967, p. 70-78.

- MARCH, J. G.; SIMON, H. A. *Teoria das organizações*. 2. ed. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1972.
- MARSDEN, T.; BANKS, J.; BRISTOW, G. Food Supply Chain Approaches: exploring their role in rural development. *Sociologia Ruralis*, Wageningen, v. 40. p. 24-438, 2000.
- MARSHALL, A. *Princípios de economia: tratado introdutório*. São Paulo: Abril, 1982. (Os economistas).
- MARTES, A. C. B. *Redes e sociologia econômica*. São Paulo: EdUFScar. 2009.
- MARX, K. *Manuscritos econômico-filosóficos e outros textos escolhidos*. 2. ed. São Paulo: Abril Cultural, 1978.
- McCONNELL, C. R. *Elementos de economia*. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1964. (v. 2).
- McNALLY, J. The functions of the executive, by Chester Barnard. *Academy of management learning e education*, [S.l.], v. 17, n. 1, 2018.
- MENGER, C. *Princípios de economia política*. 3. ed. São Paulo: Nova Cultural, 1988.
- MEYER, J. W.; ROWAN, B. Organizações institucionalizadas: a estrutura formal como mito e cerimônia. In: POWELL, W. W.; DiMAGGIO, P. J. *El nuevo Institucionalismo en el análisis organizacional*. México: Fondo de Cultura Económica, 1999, p. 79-103.
- MIELE, M.; WAQUIL, P. D.; SCHULTZ, G. *Mercados e comercialização de produtos agroindustriais*. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2011. 80 p. Disponível em: <https://www.ufrgs.br/cursopgdr/downloadsSerie/derad020.pdf>. Acesso em: 7 ago. 2023.
- MIRANDA, D. L. R. *Redes de cidadania agroalimentar e a construção social do mercado de orgânicos/agroecológicos em Florianópolis/SC*. 2020. Tese (Doutorado em Meio Ambiente e Desenvolvimento) - Programa de Pós-Graduação em Ambiente e Desenvolvimento, Setor de Ciências Agrárias, Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 1992.
- MISES, L. von. *Ação humana: um tratado de economia*. 31. ed. São Paulo: Instituto Ludwig von Mises, 2010.
- MISES, L. von. *Liberalismo*. São Paulo: Instituto Ludwig von Mises, 2010.

MORRIS, C.; KIRWAN, J. Ecological embeddedness: an interrogation and refinement of the concept within the context of alternative food network in the UK. *Journal of Rural Studies*, London, v. 27, p. 322-330, jul. 2011.

MORVAN, Y. *Économie industrielle*. Paris: Presses Universitaires de France, 1976.

MORVAN, Y. L'économie industrielle et la filière. In: ADEFI - Association pour le Développement des Études sur la Firme et l'industrie. Paris: Ed. Économica, 1985. Disponível em: https://www.academia.edu/45580204/L_analyse_de_filiere. Acesso em: 15 nov. 2022.

MÜLLER, G. *Complexo agroindustrial e modernização agrária*. São Paulo: Hucitec, 1989. (Estudos Rurais).

NEALE, W. Instituições. In: SALLES, A. O. T.; PESSALI, H. F. FERNADÉZ, R. G. *Economia institucional: fundamentos teóricos e históricos*. São Paulo: Unesp, 2017, p. 83-120.

NELSON, R. R. *As fontes do crescimento econômico*. Campinas: Unicamp, 2006.

NELSON, R. R. Co-evolution of the technologies and institutions in market economies. In: EBNER, A.; BECK, N. *The institutions of the market: organizations, social systems, and governance*. Oxônia: Oxford University Press, 2008.

NELSON, R. R.; WINTER, S. G. *Uma teoria evolucionária da mudança econômica*. Campinas, SP: Unicamp, 2005.

NORTH, D. C. *Instituições, mudança institucional e desempenho econômico*. São Paulo: Três Estrelas, 2018.

ORMEROD, P. *O efeito borboleta*. Rio de Janeiro: Campus, 2000.

OSTROM, E. An agenda for the study of institutions. *Public Choice*, [S.l.], v. 48, n. 1, p. 3-25, 1986.

PEDROSO, E. A.; FENSTERSEIFER, J. E.; PADULA, A. D.; WAQUIL, P. D.; MIELITZ-NETTO, C. G. A. O Sistema Integrado Agronegocial (SIAN): uma visão interdisciplinar e sistêmica. In: WORKSHOP BRASILEIRO DE GESTÃO DE SISTEMAS AGROALIMENTARES, 2., 1999, Ribeirão Preto. *Anais [...]*. Ribeirão Preto, PENSA/FEA/USP, 1999. p. 21-32.

PENROSE, E. *A teoria do crescimento da firma*. Campinas, SP: Unicamp, 2006.

PERROUX, F. *A planificação dos polos de desenvolvimento*. Porto: Rés Limitada, 1974. (Cadernos de teoria e conhecimento, n. 6).

PERROUX, F. Economic space: theory and applications. *The Quarterly Journal of Economics*, Oxônia, v. 64, n. 1, p. 89-104, 1990.

PERROUX, F. Note sur la notion de pôle de croissance. *Economie Appliquée*, Paris, n. 1, jan-jun. 1955.

PETTY, W. *Tratado dos impostos e contribuições*. São Paulo: Nova Cultural, 1996. (Coleção Os Economistas).

PFEFFER, J. A resource dependence perspective on intercorporate relations. In: MISRUCHI, M. S.; SCHWARTZ, M. (ed.). *Intercorporate relations: the structural analysis of business*. Cambridge: Cambridge University Press, 2009.

PFEFFER, J.; SALANCIK, G. *The external control of organizations: a resource dependence perspective*. New York: Harper & Row Publishers, 1978.

PIORE, M. J.; SABEL, C. F. *The second industrial divide: possibilities for prosperity*. New York: Basic Books, 1984.

PIORE, M. Work, labour and action: work experience in a system of flexible production. In: PYKE, F.; BECATTINI, G.; SENGENBERGER W. (ed). *Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy*. Geneva: International Institute for Labour Studies, 1992.

POCHMANN, M. *Reestruturação produtiva: perspectivas de desenvolvimento local com inclusão social*. Petrópolis, RJ: Vozes, 2004.

POLANYI, K. *A grande transformação: as origens da nossa época*. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2000.

POLANYI, K. The economy as instituted process. In: GRANOVETTER, M.; SWEDBERG, R. *The Sociology of economic life*. Boulder: Westview press, 1992, p. 29-54.

PORTER, M. *Competição: estratégias competitivas essenciais*. Rio de Janeiro: Campus, 1999.

PORTER, M. *Vantagem competitiva: criando e sustentando um desempenho superior*. Rio de Janeiro: Campus, 1990.

PORTER, M. *Estratégia competitiva: técnicas para análise de indústrias de concorrência*. Rio de Janeiro: Campus, 1991.

PORTES, A. *Sociologia econômica de las migraciones internacionales*. Barcelona: Anthropos Editorial, 2012.

- POSSAS, M. L. *Estruturas de mercado em oligopólio*. 2. ed. São Paulo: Hucitec, 1990.
- PRADO JÚNIOR, C. *A questão agrária*. Brasília: Brasiliense, 1987.
- PREBISCH, R. *O manifesto latino-americano e outros ensaios*. Rio de Janeiro: Contraponto: Centro Internacional Celso Furtado, 2011.
- PRIGOGINE, I. *O fim das certezas: tempo, caos e as leis da natureza*. São Paulo: Unesp, 1996.
- PUGH, D. S.; HICKSON, D. J. (org.). *Os teóricos das organizações*. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2004.
- PUTNAM, R. D. *Comunidade e democracia: a experiência da Itália moderna*. 3. ed. Rio de Janeiro: FGV, 2002.
- PYKE, F.; BECATTINI, G.; SENGENBERGER, W. (org.). *Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy*. Geneva: International Labour Organization, 1990.
- QUESNAY, F. *Quadro econômico dos fisiocratas*. São Paulo: Ed. Nova Cultural, 1996. (Coleção Os Economistas), p. 203-314.
- RANGEL, I. *Questão agrária, industrialização e crise urbana no Brasil*. 2. ed. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2004.
- RENTING, H.; MARSDEN, T.; BANKS, J. Understanding alternative food networks: exploring the role of short food supply chains in rural development. *Environment and planning*, London, v. 35, p. 393-411, 2003.
- RENTING, H.; SCHERMER, M.; ROSSI, A. Building food democracy: exploring civic food networks and newly emerging forms of food citizenship. *The International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, Pulman, v. 19, n. 3, p. 289-307, 2012.
- REQUIER-DESJARDINS, D. Agro-industria rural y sistemas agroalimentarios localizados: ¿Cuáles puestas? In: ANIVERSARIO DE PRODAR, 10., 1999, Quito. *Anais [...]*. Quito, nov. 1999.
- RICHARDSON, G. B. The organization of industry. *The economic journal*, [S.l.], v. 82, n. 327, p. 883-896, sep. 1972.
- ROBINSON, J. *Contribuições à economia moderna*. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1979.

ROBINSON, J. V. *Ensaio sobre a teoria do crescimento econômico*. São Paulo: Abril Cultural, 1983.

ROMERO, J. J. Los nuevos intitucionalismos: sus diferencias, sus cercanias. In: POWELL, W. W.; DiMAGGIO, P. J. *El nuevo institucionalismo en el análisis organizacional*. México: Fondo de Cultura Económica, 1999. p 7-75.

SALLES, A. O. T.; PESSALI, H. F.; FERNADÉZ, R. G. *Economia institucional: fundamentos teóricos e históricos*. São Paulo: Unesp, 2017.

SARTRE, J.-P. *O ser e o nada: ensaio de ontologia fenomenológica*. 24. ed. Petrópolis: Vozes, 2015.

SCHERER, F. M. *Industrial market structure and economic performance*. 2. ed. Houghton Mifflin Company, 1980.

SCHULTZ, G. *Introdução à gestão de organizações*. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2016.

SCHULTZ, G. *Mercados e comercialização: perspectivas teórica e histórica sobre os universos da produção e do consumo*. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2018. Disponível em: <https://lume.ufrgs.br/handle/10183/184222>. Acesso em: 8 nov. 2023

SCHULTZ, G.; WAQUIL, P. D. (org.). *Políticas públicas e privadas e competitividade das cadeias produtivas agroindustriais*. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2011. (Série Educação a Distância). Disponível em: <https://lume.ufrgs.br/handle/10183/56454>. Acesso em: 8 ago. 2023.

SCHULTZ, T. W. *A transformação da agricultura tradicional*. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1965.

SCHUMPETER, J. A. *Dez grandes economistas*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1958.

SCHUMPETER, J. A. *Teoria do desenvolvimento econômico: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico*. São Paulo: Abril Cultural, 1982.

SCOTT, W. R. *Institutions and organizations: ideas, interests, and identities*. 4. ed. New York: Sage Publication, 2014.

SCOTT, W. R.; MEYER, J. W. La organización de los sectores sociales: proposiciones y primeras evidencias. In: POWELL, W. W.; DiMAGGIO, P. J. *El nuevo institucionalismo en el análisis organizacional*. México: Fondo de Cultura Económica, 1999, p. 154-190. (Edição original de 1991 de The University of Chicago).

SELZNICK, P. *A liderança na administração: uma interpretação sociológica*. Rio de Janeiro: FGV, 1972.

SELZNICK, P. Cooptação: um mecanismo para estabilidade organizacional. In: CAMPOS, E. *Sociologia da burocracia*. 4. ed. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1976, p. 93-100.

SELZNICK, P. Fundamentos da teoria de organização. In: ETZIONE, A. *Organizações complexas: um estudo das organizações em face dos problemas sociais*. São Paulo: Atlas, 1967, p. 30-42.

SEURING, S.; MÜLLER, M. From a literature review to a conceptual framework for sustainable supply chain management. *Journal of Cleaner Production*, [S.l.], v. 16, n. 15, p. 1699-1710, oct. 2008.

SIMON, H. A. *Comportamento administrativo: estudo dos processos decisórios nas organizações administrativas*. Rio de Janeiro: Aliança para o Progresso, 1965.

SMELSER, N. J. *A sociologia da vida econômica*. São Paulo: Livraria Pioneira, 1968.

SMITH, A. A riqueza das nações: investigação sobre sua natureza e suas causas. São Paulo: Nova Cultural, 1996, (v. 1). (Os economistas).

SOTO, J. H. de. *A escola austríaca: mercado e criatividade empresarial*. 2. ed. São Paulo: Instituto Ludwig von Mises Brasil, 2010.

SRAFFA, P. *Produção de mercadorias por meio de mercadorias: prelúdio a uma crítica da teoria econômica*. São Paulo: Abril Cultural, 1983.

STEINER, P. *A sociologia econômica*. São Paulo: Atlas, 2006.

STORPER, M. The resurgence of regional economies, ten years later: the region as a nexus of untraded interdependencies. *Revue Française d'Économie Régionale et Urbaine*, Paris, n. 4, p. 605-644, 1995.

STRAUCH, O. Ensaio bibliográfico sobre Alfred Marshall. In: MARSHALL, A. *Princípios de economia: tratado introdutório*. São Paulo: Abril, 1982.

SWEDBERG, R. A sociologia econômica do capitalismo: uma introdução e agenda de pesquisa. In: MARTES, A. C. B. *Redes e sociologia econômica*. São Paulo: EdUFScar, 2009, p. 161-206.

SYLOS-LABINI, P. S. *Oligopólio e progresso técnico*. 2. ed. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 1984.

SZAPIRO, M. *et al.* Panorama histórico da Redesist em fundamentação teórica da abordagem de APL. In: MATOS, M. P.; CASSIOLATO, J. E.; LASTRES, H. M. M.; LEMOS, C.; SZAPIRO, M. (org.). *Arranjos produtivos locais: referencial, experiências e políticas em 20 anos da Redesist*. Rio de Janeiro: E-Papers, 2017, cap. 1, p. 31-60.

TEECE, D. J. As aptidões das empresas e o desenvolvimento econômico: implicações para as economias da industrialização recente. In: NELSON, R. R.; KIM, L. (org.). *Tecnologia, aprendizado e inovação: as experiências das economias de industrialização recente*. Campinas: Unicamp, 2005, p. 147-178.

THIRLWALL, A. P. *A natureza do crescimento econômico: um referencial alternativo para compreender o desempenho das nações*. Brasília: IPEA, 2005.

THORNTON, P. H.; OCASIO, W.; LOUNSBURY, M. *The institutional logic perspective: a new approach to culture, structure, and process*. Oxford: Oxford University Press, 2012.

TOLBERT, P.; ZUCKER, L. G. A Institucionalização da teoria institucional. In: CLEGG, S. R.; HARDY, C.; NORD, W. R. (org.). *Handbook de estudos organizacionais*. São Paulo: Atlas, 1999, v. 1, p. 196-219.

VEBLEN, T. *A teoria da classe ociosa: um estudo econômico das instituições*. 2. ed. São Paulo: Nova Cultural, 1987.

VEBLEN, T. *Teoria da empresa industrial*. Porto Alegre: Globo, 1966.

VORST, J. G. A. J. van der; SILVA, C. A.; TRIENEKENS, J. H. *Agro-industrial supply chain management: concepts and applications*. Rome: FAO, 2009. (Agricultural management, marketing and finance occasional paper, n. 17).

WAQUIL, P. D.; MIELE, M.; SCHULTZ, G. *Mercado e comercialização de produtos agrícolas*. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2010. 71 p. (Série Educação a Distância). Disponível em: <http://lume.ufrgs.br/handle/10183/56447>. Acesso em: 4 ago. 2023.

WEBER, M. *Economia e sociedade*. 4. ed. Brasília: Universidade de Brasília, 2000.

- WEBER, M. *Ensaio sobre a teoria das ciências sociais*. São Paulo: Centauro, 2003.
- WILKINSON, J. O *futuro do sistema alimentar*. São Paulo: Hucitec, 1989.
- WILLIAMSON, O. E. Por que direito, economia e organizações? In: ZYLBERSZTAJN, D.; SZTAJN, R. (org.). *Direito e economia: análise econômica do direito e das organizações*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005, p. 16-59.
- WILLIAMSON, O. E. The economics of governance. *American Economic Review*, 95 (2): 1-18, 2005.
- WILLIAMSON, O. E. The economics of organization: the transaction cost approach. *American Journal of Sociology*, [S.l.], v. 87, n. 3, p. 548-577, nov. 1981.
- WILLIAMSON, O. E. The new institutional economics: taking stock, looking ahead. *Journal of economic literature*, V. 20, n. 3, p. 595-613, fev. 2000.
- WILLIAMSON, O. E. Transaction-Cost economics: the governance of contractual relations. *Journal of Law and Economics*, Chicago, v. 22, n. 2, p. 233-261, oct. 1979.
- WILSON, E. O. *A unidade do conhecimento: consiliência*. Rio de Janeiro: Campus, 1999.
- WINTER, M. Embeddedness: the new food economy and defensive localism. *Journal of rural studies*, London, v. 19, p. 23-32, 2003.
- WINTER, S. G. Dynamic capability as a source of change. In: EBNER, A.; BECK, N. *The institutions of the market: organizations, social system, and governance*. Oxford: Oxford University Press, 2008, p. 40-65.
- WOOD JR., T.; ZUFFO, P. K. Supply chain management. *ERA*, São Paulo, v. 38, n. 3, p. 55-63, jul/set, 1998.
- ZUCKER, L. G. El papel de la institucionalización en la persistencia cultural. In: POWELL, W. W.; DiMAGGIO, P. J. *El nuevo institucionalismo en el análisis organizacional*. México: Fondo de Cultura Económica, 1999, p. 126-153. (Edição original de 1991 de The University of Chicago).
- ZYLBERSZTAJN, D. Conceitos gerais, evolução e apresentação do sistema agroindustrial. In: ZYLBERSZTAJN, D.; NEVES, M. F. (org.). *Economia e gestão dos negócios agroalimentares*. São Paulo: Pioneira, 2000, p. 1-22.

