

**REDES, CAMPOS E INSTITUIÇÕES: CONSTITUINDO UMA AGENDA PARA A
ANÁLISE DAS RELAÇÕES ENTRE ORGANIZAÇÕES**

**NETWORKS, FIELDS AND INSTITUTIONS: BUILDING AN AGENDA FOR THE
ANALYSIS OF THE RELATIONSHIPS BETWEEN ORGANIZATIONS**

MÁRIO SACOMANO NETO

Universidade Metodista de Piracicaba
msacomano@unimep.br

OSWALDO MÁRIO SERRA TRUZZI

Universidade Federal de São Carlos
truzzi@power.ufscar.br

Resumo: Esse artigo apresenta uma agenda teórica e empírica para análise das relações entre organizações, a partir de três perspectivas em amplo desenvolvimento nos estudos organizacionais e na sociologia econômica: a perspectiva das redes; a perspectiva dos campos e a perspectiva neoinstitucional. As três perspectivas negam a visão racionalista e individualista do ator econômico da economia neoclássica, mas tem diferentes formas de entender o comportamento e a configuração das relações entre os atores econômicos. A partir dessas perspectivas, o artigo busca construir um diálogo teórico para a análise das relações entre organizações e entendimento da constituição do comportamento econômico. Busca-se assim construir um quadro de referência sobre os pressupostos, autores, temas e possibilidades de pesquisa a partir das referidas perspectivas. De forma pluralista, o texto busca contribuir para pesquisas a partir de perspectivas estrutural/relacional, institucionais e relativas ao poder.

Palavras-chave: Estudos Organizacionais; Sociologia Econômica; Análise das Redes; Novo Institucionalismo e Campos Sociais.

Abstract : This paper presents a theoretical and empirical agenda to study relationships among organizations from three perspectives on broad development within the organization

studies and economic sociology: the network perspective, the social field perspective and the new institutionalism perspective. Those perspectives deny the rationalist and individualist vision of economic actors proposed by neoclassical economics, but they have different ways to understand the behavior and relations among economic actors. From these perspectives, the paper seeks to build a theoretical dialogue to study relations among organizations and the economic behavior. This paper search thus builds a frame of reference about the assumptions, authors, subjects and research possibilities from those perspectives. In a pluralist way, the paper seeks to contribute to researches from structural / relational and institutional perspectives.

Key words: Organization Studies; Economic Sociology; Network Analysis; Social Field; New Institutionalism.

1. Introdução

O elevado número de fusões, aquisições, consórcios, *franchisings*, alianças estratégicas, contratos de longo prazo e *joint ventures* entre organizações deflagra o caráter dinâmico, complexo e sofisticado da estrutura de relacionamento entre as organizações presente na economia contemporânea. Essa complexa estrutura de relações carece de uma agenda teórica e empírica para melhor compreensão da relação entre as organizações e seu comportamento, bem como, outras características da arena econômica, formada por muitos mecanismos sociais como confiança, cooperação e competição (SWEDBERG, 1993). Por esse fato, esse artigo dialoga com conceitos da sociologia econômica, a qual constitui um dos campos de estudos de grande desenvolvimento e contribuição para o entendimento dos fenômenos econômicos (STEINER, 2006).

A sociologia econômica contribui para a discussão sobre como as relações sociais condicionam o comportamento econômico dos atores e das instituições no mercado (GRANOVETTER, 1985; UZZI, 1997; GRANOVETTER & SWEDBERG, 2001). Os atores econômicos, apesar de seus interesses, são condicionados pela interação e pela estrutura social. Atores econômicos não agem como átomos isolados, mas são dependentes de diversas limitações provindas das relações estabelecidas com outras organizações e instituições.

Há diferentes perspectivas teóricas para a análise das relações entre organizações: a perspectiva das redes (POWELL & SMITH DOER, 1994; UZZI, 1997; MIZHUCHI, 2006); a perspectiva dos campos (FLIGSTEIN, 2007; BOURDIEU, 2005) e a perspectiva neo-

institucional (HALL & TAYLOR, 1996; SCOTT, 1995). As três perspectivas apresentadas nesse artigo têm consenso em dois elementos fundamentais no âmbito da sociologia econômica: 1) o papel e a influência da imersão social do comportamento econômico; e 2) o repúdio a visão racionalista e utilitarista do comportamento econômico dos atores. Entretanto, cada perspectiva oferece um nível de análise distinto de grande contribuição para o estudo das relações entre organizações e entendimento dos fenômenos econômicos.

A perspectiva das redes apóia-se na regularidade da estrutura das relações (WASSERMAN & FAUST, 1994). A perspectiva dos campos entende os atores poderosos inseridos dentro dos campos organizacionais capazes de produzir regras de interação para estabilizar a situação em relação a outros atores (FLIGSTEIN, 2007). Já a perspectiva neo-institucional busca explicar a homogeneidade das formas organizacionais (DIMAGGIO e POWELL, 1991).

Essas perspectivas teóricas são analisadas à luz da sociologia econômica e desdobradas em possibilidades analíticas. Do ponto de vista metodológico, esse artigo é de natureza teórica. Acreditamos haver relativa contribuição dessas perspectivas para o campo da sociologia econômica e análise dos fenômenos econômicos recentes. A interdisciplinaridade intencional do texto busca construir e desconstruir pontes teóricas. A esse respeito, HATCH (1997) cita o processo de desconstrução que acontece à medida que pontes e discussões de diferentes perspectivas são construídas, permitindo a sistematização e o redirecionamento das bases analíticas nos estudos organizacionais e sociologia econômica. O artigo não esgota o tema e busca apresentar um direcionamento e reflexões sobre as possibilidades de análise da estrutura de relacionamento entre as organizações, visando contribuir à compreensão da realidade econômica brasileira.

2. Sociologia econômica

A sociologia econômica contribui para a tenaz discussão sobre como as relações sociais condicionam o comportamento econômico dos atores e das instituições no mercado (SWEDBERG, 1993; GRANOVETTER, 1985; UZZI, 1997). Essa perspectiva de análise é entendida pela utilização de estruturas de referências, variáveis e formas de explanação da sociologia em atividades complexas relacionadas com a produção, distribuição, troca e consumo de recursos escassos e serviços (SMELSER e SWEDBERG, 1994).

Atualmente, a sociologia econômica contribui no sentido de compreender o modo como os atores econômicos, apesar de seus interesses, são condicionados pela interação e pela

estrutura social. Atores econômicos não agem como átomos isolados, mas sim dependente de diversas limitações demandadas pelas relações estabelecidas com outras organizações e instituições. Conforme destaca Uzzi (1997) a ação das organizações é limitada, imersa (*embedded*) por questões cognitivas, políticas, estruturais e culturais.

Segundo Swedberg (1993), a sociologia econômica surgiu com Max Weber no fim do século XIX, que se preocupou profundamente com a polarização entre um braço histórico e outro analítico nas análises econômicas, levando assim à chamada “guerra dos métodos” (*Methodenstreit*). Outras contribuições de Emile Durkheim, Karl Marx e Karl Polanyi foram substancialmente importantes para entender a estrutura social de troca nos mercados modernos. Estes autores contribuíram contrapondo-se à idéia de que a esfera econômica é suficientemente autônoma da esfera social, como acreditavam os economistas clássicos (GRANOVETTER, 1985).

Atualmente, a sociologia econômica contribui de maneira expressiva para a análise organizacional, no sentido de compreender o modo como os atores econômicos, apesar de seus interesses, são condicionados pela interação e pela estrutura social. Um conjunto de temas surge a partir desta proposição, para se compreender como a arena econômica é formada por muitos mecanismos sociais como confiança, cooperação e competição (SWEDBERG, 1993).

A tabela 1 proposta por SMELSER & SWEDBERG (1994) ilustra as diferenças entre a sociologia econômica e o *mainstream* da economia. Como coloca GRANOVETTER (1985), o mercado anônimo dos modelos neoclássicos não existe na vida econômica e as transações de todos os tipos são efetivadas através das conexões sociais.

Tabela 1 – Comparação entre a sociologia econômica e o *mainstream* da economia (Fonte: SMELSER e SWEDBERG, 1994)

	<i>Sociologia econômica</i>	<i>Mainstream da Economia</i>
Conceito do ator	O ator é influenciado por outros atores e este é parte de grupos e da sociedade	O ator não é influenciado por outros atores (“individualismo metodológico”)
Ação econômica	Muitos tipos de ações econômicas são usadas, incluindo as racionais; racionalidade é uma variável.	Todas as ações econômicas são assumidas como racionais; racionalidade é assumido como verdadeira
Limitação (constrain) da ação	A ação econômica é limitada pela escassez de recursos, pela estrutura social e pelo significado da estrutura.	A ação econômica é limitada pelos gostos e pela escassez de recursos, incluindo a tecnologia.
A economia com relação à sociedade	A economia é vista como uma parte integrante da sociedade A sociedade é sempre a referência básica	O mercado e a economia são as referências básicas; a sociedade é tratada como “dada”
Objetivo da análise	Descrição e explanação, raramente a predição	Predição e a explanação; raramente a descrição
Métodos utilizados	Métodos diferenciados são utilizados.	Formal, especialmente com a construção

Tradição intelectual	Incluindo os estudos históricos e comparativos; os dados são frequentemente produzidos pelo analista (“Dirty hands”) Marx – Weber – Polayne – Schumpeter – Polayne – Parson- Smelser.	de modelos matemático (“clean models”) Smith – Ricardo – Mill – Marshall – Keynes – Samuelson.
-----------------------------	--	---

A sociologia econômica oferece análises pertinentes ao entendimento das relações entre empresas, pois parte do pressuposto que os atores são influenciados por outros atores e também pela sociedade. Neste sentido, a sociologia econômica apresenta as bases conceituais para a compreensão da complexidade dos sistemas interorganizacionais.

Parte da motivação em compreender a relação entre a ação econômica e a estrutura social está no trabalho de GRANOVETTER (1985), que utiliza o conceito de *embeddedness* para ilustrar o modo como as relações sociais condicionam o comportamento econômico e as instituições. O autor diferencia e critica duas concepções do homem econômico ou ator econômico, utilizando-se de dois conceitos: o primeiro é o *oversocialized*, o qual compreende os atores obedecendo a normas e valores que são consensualmente desenvolvidos, através da socialização; o segundo é o *undersocialized*, o qual compreende que os atores não sofrem nenhum impacto da estrutura social ou das relações de produção, distribuição ou consumo. GRANOVETTER (1985) critica ambas as concepções por considerarem o caráter atomístico dos atores; na verdade, os atores não decidem como átomos independentes e também não aderem inteiramente a normas implícitas, desconsiderando seus interesses.

Na perspectiva do *embeddedness*, os atores têm uma ação intencional dentro do sistema de relações sociais (GRANOVETTER, 1985). O autor destaca que a ação econômica e de resultados é afetada por pares de atores e pela estrutura geral da rede. Por isso, as análises posteriores de Granovetter enfatizam a estrutura e as relações como elementos fundamentais para se compreender sistemas políticos e econômicos.

A partir do trabalho de Granovetter, muitos outros autores, principalmente anglo-americanos, têm se debruçado no conceito de *embeddedness* para compreender um conjunto significativo de aspectos, entre eles: UZZI (1997), GRABHER (1993), GNAYWALI & MADHAVAN (2001), ROWLEY, BEHRENS & KRACKHARDT (2000). A perspectiva do *embeddedness* busca demonstrar como a estrutura de troca nos mercados está embutida em processos sociais complexos (DACIN, VENTRESCA & BEAL, 1999). Como destacado por ZUKIN & DIMAGGIO (1990), existem quatro tipos de *embeddedness*: político, cognitivo, cultural e estrutural. O *embeddedness* político observa os limites institucionais do poder econômico e dos incentivos; o cognitivo observa os processos da estrutura mental na lógica

econômica; o cultural considera que as crenças e os valores suportam a ação econômica (UZZI, 1996); e por fim o *embeddedness* estrutural preocupa-se com a qualidade das relações e posições na estrutura de conexões entre os atores. A questão do *embeddedness* (ou imersão) é um tema central no âmbito da teoria organizacional e tem elevada relação com os estudos das redes sociais. Abaixo seguem algumas considerações sobre as perspectivas das redes, do novo institucionalismo e dos campos.

3. Análise das Redes

A rede, como instrumento de análise, apóia-se na estrutura das relações para compreender uma ampla gama de aspectos. Nessa perspectiva, o ambiente social pode ser expresso como estruturas ou relações regulares entre as unidades (WASSERMAN & FAUST, 1994; SCOTT, 2000; MIZRUCH, 2006; KILDUFF & TSAI, 2007). As estruturas de relações podem ser econômicas, políticas, interacionais ou afetivas, entre outras formas. As relações são expressas através dos elos, conexões ou ligações (*linkages*) entre as unidades de análise.

Conforme mencionado por BRITTO (2002) existem quatro na **morfologia** das redes - nós, posições, ligações e fluxos – que constituem a estrutura das redes. Os nós podem ser descritos como um conjunto de agentes, objetos ou eventos (atividades) presentes na rede em questão. “Na caracterização morfológica de uma rede, este conjunto associa-se ao conceito de pontos focais ou nós que compõe a estrutura” (BRITTO, 2002 p. 352). As posições definem a localizações dos pontos (empresas ou atividades) no interior da estrutura e está diretamente associada à divisão do trabalho dos diferentes agentes. Através das ligações (*linkages*) fluem recursos materiais e não materiais, a interação física dos atores e as relações formais de autoridade. Por fim, para o entendimento da estrutura e das relações da uma rede é necessária a análise dos fluxos tangíveis (insumos e produtos) e intangíveis (informações). Os elementos morfológicos constituem um ponto de partida para análise da qualquer tipo de rede.

Na análise das redes, existem diversas **propriedades** estruturais que auxiliam os analistas a desvendar aspectos presentes nas complexas relações entre atores. As propriedades estruturais exploradas em Wasserman & Faust (1994); Scott (2000); Mizruch (2006); Kilduff e Tsai (2007); Lazzarini (2008) são: centralidade, equivalência estrutural, autonomia estrutural, densidade e coesão, entre outras. Na centralidade, um ator centraliza a relação com outros atores da rede. Assim, esse ator tem acesso a recursos, poder e informações. Na autonomia estrutural um ator intermedia a relação entre outros dois atores, gerando os mesmos efeitos da estrutura centralizada, tais como: acesso a informações, poder, recursos,

status, entre outros aspectos. Na equivalência estrutural dois atores ocupam posições similares na estrutura da rede. Esse fato gera comportamentos similares entre esses atores.

Segundo GRANOVETTER (2007) existem dois tipos de *embeddedness* ou imersão em uma rede: estrutural e relacional. A primeira enfatiza como a posição estrutural de um ator na totalidade da rede afeta o seu comportamento e a segunda enfatiza a dependência do comportamento dos atores através de estruturas mútuas de expectativas. Ainda ROWLEY, BEHRENS & KRACKHARDT (2000) complementam ressaltando que o conceito de *embeddedness estrutural (perspectiva das posições)* - enfatiza o valor informacional da posição estrutural do ator na rede. Enquanto, o *embeddedness relacional (perspectiva da coesão)* - emprega o papel dos elos coesivos diretos como um mecanismo de ganhar informações refinadas, confiança, legitimidade e consenso. Ambas formas de imersão funcionam como um elemento de controle em termos do comportamento e cooperação dos parceiros (ROWLEY, BEHRENS & KRACKHARDT, 2000).

O **posicionamento estrutural** dos atores em uma rede de relações é um elemento primordial para se compreender a estrutura de troca entre os atores (ROWLEY, BEHRENS & KRACKHARDT, 2000; GNYAWALI & MADHAVAN, 2001; GRANOVETTER, 2007). Estruturalmente, as redes podem ser densas ou difusas e, relacionalmente, as redes podem ter conexões fortes ou fracas (“*strong or weak ties*”).

Uma rede é densa quando mais atores estão ligados uns aos outros (LAZZARINI, 2008). A medida é a divisão do número de laços observados pelo número máximo de laços da rede. Gnyawali e Madhavan (2001) destacam três características das redes densas: 1) facilitam o fluxo de informação e recursos; 2) funcionam como sistemas fechados de confiança e normas divididas onde as estruturas de comportamento em comum se desenvolvem mais facilmente; e 3) facilitam a atribuição de sanções.

As redes difusas se originam quando há pouca densidade em uma rede, isto é, o grau de interconexão é relativamente menor. Assim o posicionamento estrutural de um ator varia entre a rede densa e rede difusa (*continuum estrutural*). As redes difusas também têm uma relação positiva ao desempenho das firmas, conforme apontado por Powell e Smith-Doer (1994) e Rowley, Behrens & Krackhardt, (2000). Diferentemente das redes densas, as redes difusas estão associadas ao acesso às novas informações pelo caráter não redundante das relações. Os buracos estruturais na rede, isto é a ausência de um laço entre meus contatos, denominado por Burt (1992), estão mais presentes em redes difusas e podem representar oportunidades estratégicas aos atores.

Conexões fortes e redes densas são mais vantajosas em ambientes estáveis e com tecnologias já dominadas; enquanto as conexões fracas e redes difusas são mais benéficas em ambientes incertos e com tecnologias e inovações ainda pouco dominadas, conforme aponta o estudo de Rowley, Behrens e Krackhardt (2000). Isso porque as conexões fortes e as redes densas são associadas à troca de informações refinadas e à confiança, enquanto que as conexões fracas e as redes difusas são associadas às informações não redundantes, necessárias aos processos de inovação.

O **posicionamento relacional** compreende a intensidade do relacionamento entre pares de atores de uma determinada rede. “*Strong and weak ties*” (relações fortes e fracas) foi o termo utilizado por GRANOVETTER (1973) para qualificar a intensidade das relações entre atores, assumindo características fortes ou fracas. Uma das formas de se entender o posicionamento relacional é através da coesão das relações entre os atores. A coesão das relações é uma propriedade relacional dos pares de atores de uma rede e pode ser compreendida através da intensidade do relacionamento (forte ou fraco, estratégia de saída ou diálogo, relações de longo prazo, etc.). A coesão tem grande relação com a densidade, e advém daí uma grande confusão entre os termos.

A densidade é uma variável da estrutura geral da rede e a coesão é uma variável relativa às relações entre os pares de atores da rede. Podem existir relações coesas dentro de redes difusas, entretanto, a coesão é fundamental para a maior densidade de uma rede. Na visão de Rowley, Behrens e Krackhardt (2000), a densidade e a coesão devem ser tratadas conjuntamente, uma vez que a intensidade de relacionamento (forte ou fraco) é geralmente um indicativo da estrutura da rede (densa ou difusa).

DYER & SINGH (1998) estudaram as vantagens competitivas relacionais na estrutura da rede que são positivamente relacionados ao desempenho das organizações. No setor de biotecnologia, POWELL (1996) destaca várias empresas que aumentaram seu valor de mercado por desenvolverem parcerias e colaboração com determinados parceiros.

4. Novo institucionalismo

O novo institucionalismo busca explicar como a cultura, normas e regras são estruturadas e homogeneizam as organizações (DIMAGGIO & POWELL, 1991). As raízes teóricas desta perspectiva se originam no trabalho de MEYER & ROWAN (1991), *Institucionalized organizations: formal structure as myth and ceremony*, o qual despertou o interesse de vários autores na sociologia em explicar os papéis simbólicos das estruturas

formais. Essa linha da sociologia das organizações ganhou contribuições de outras áreas do pensamento como a ciência política e a economia. Assim, o novo institucionalismo transformou-se em uma arena de idéias interdisciplinar.

A teoria institucional tem investigado uma gama de fenômenos, devido sua grande interdisciplinaridade. O trabalho de SCOTT (1995) ilustra três níveis de análise do novo institucionalismo: o regulativo, o normativo e o cognitivo – os quais são compreendidos através dos respectivos mecanismos: coercitivo (regras, leis e sanções), normativos (certificação e aceitação) e mimético (predomínio e isomorfismo). Esses três níveis analíticos permitem o entendimento de aspectos distintos de um mesmo fenômeno (MACHADO-DASILVA, 1998).

O novo institucionalismo é também composto de três diferentes perspectivas analíticas: institucionalismo sociológico, institucionalismo histórico e institucionalismo da escolha racional (HALL & TAYLOR, 1996). Nas três diferentes perspectivas os autores exploram o conjunto de relações entre as instituições e seu comportamento, bem como a explicação dos processos pelos quais as organizações se originam ou se modificam.

Uma das contribuições do novo institucionalismo sociológico está na análise da configuração do isomorfismo entre as organizações. As análises do novo institucionalismo consideram que as organizações estão inseridas em campos formados por outras organizações similares, que vão se tornando cada vez mais similares - isomórficas - dentro desses campos organizacionais (DIMAGGIO & POWELL, 1991). As organizações se imitam e se modelam umas às outras, em função das incertezas. Os autores citam três pressões ambientais que dão origem ao isomorfismo das organizações: coercitiva, normativa ou mimética. O isomorfismo coercitivo resulta tanto de pressões formais quanto informais de umas organizações sobre as outras, numa relação de dominação e dependência. O isomorfismo mimético envolve o grau de incerteza do ambiente incentivando a imitação de práticas entre os atores. O isomorfismo normativo envolve as entidades profissionais capazes de regulamentar, impor e negociar regras e normas de acordo com os seus interesses próprios.

O institucionalismo histórico foi desenvolvido a partir da teoria política e do estruturalismo funcionalista, durante as décadas de 60 e 70 (HALL & TAYLOR, 1996). Os institucionalistas históricos não consideram que a disputa gerada pelos conflitos entre os grupos rivais se dá por recursos escassos. Eles buscam explicar sobre as instituições e os conflitos da estrutura econômica através de processos históricos que privilegiam alguns

interesses e desmobilizam outros. A análise histórica explora a forma como instituições sociais e políticas estruturam suas interações.

Conforme HALL & TAYLOR (1996), o institucionalismo da escolha racional tem origens nos estudos do comportamento dos congressistas norte-americanos. Esta corrente do institucionalismo, com origens na ciência política, enfatiza a importância dos direitos de propriedade, da renda e dos custos de transação para a operação e para o desenvolvimento das instituições. Atualmente, as análises voltam-se para a coalizão do comportamento entre as instituições políticas e para a intensidade dos conflitos éticos.

O conceito de custo de transação, introduzido por COASE (1937) tem sido amplamente utilizado pelos institucionalistas da escolha racional. Em *The nature of the firm*, o autor considera a firma (organização) composta por várias transações, que seriam unidades básicas de análise. O institucionalismo da escolha racional tem recebido grande atenção dos economistas a partir da nova economia institucional (NEI). Os autores precursores da NEI são Oliver Williamson e Douglas North que resgataram os conceitos trabalhados por COASE (1937).

As análises de Douglas North contribuem para a perspectiva da NEI em um nível macroinstitucional de análise, relacionando as instituições ao seu desempenho econômico. NORTH (1994) analisa como o conjunto de organizações pode influenciar o ambiente institucional e também como o ambiente institucional pode influenciar o comportamento dos agentes.

Em seu trabalho *Mechanisms of governance*, WILLIAMSON (1996) desenvolve o conceito de estrutura de governança, que é definida a partir das transações. O autor busca caracterizar uma transação através da incerteza, da frequência e da especificidade dos ativos, para assim estabelecer uma estrutura de governança que venha diminuir os custos de transação, isto é, o escopo da firma. Mercado *spot*, contratos (formas híbridas) ou integração vertical são explicados pelos diferentes tipos ou atributos das transações que levam a diferentes formas de governança. O ponto de partida deste modelo é o intercâmbio de transações de bens e serviços em um mercado livre.

Nesse artigo, os processos isomórficos e os níveis institucionais para a análise das relações entre os atores são enfatizados. Dessa forma, os conceitos e reflexões aproximam-se mais fortemente no institucionalismo sociológico.

5. Campos sociais

Há duas visões de campo, conforme coloca Swedberg (2004). A primeira é a visão a sociologia norte-americana, com ênfase nas organizações que fazem parte do ambiente institucional, como: fornecedores, recursos e produtos, clientes, agências regulatórias e outras organizações similares. A segunda visão tem base em Bourdieu (2005), com ênfase no habitus e das formas de capital do campo. A primeira visão de campo baseia-se na idéia de similaridade entre as organizações participantes e na segunda visão, a estrutura denota uma posição do ator, o qual pressiona outros atores para permanecerem em posição privilegiada no campo. Nesse artigo, coloca-se ênfase na segunda perspectiva, com maior ênfase nos estudos de controle Fligstein.

Fligstein (2007) destaca três esferas institucionais operando no contexto das organizações: a estratégia e estrutura das organizações; os campos organizacionais e o Estado. Essas esferas compõem uma arena, onde as regras são criadas, relações de poder se formam e atitudes e comportamentos são delineadores da ação econômica. Enquanto, as teorias institucionais entendem o ator sendo compelido e homogeneizado pela estrutura social, a perspectiva do campo extrapola essa visão ao conceber o ator social e sua capacidade de ação de controlar e modificar o mercado, as transações, recursos dos atores relevantes.

Segundo Thirty-Cherques (2008) o que determina a existência de um campo e demarca seus limites são os interesses específicos. Conforme explica o autor:

“O campo é delimitado pelos valores ou formas de capital que lhe dão sustentação. A dinâmica social no interior de cada campo é regida pelas lutas em que os agentes procuram manter ou alterar as relações de força e a distribuição de capital específico... ..os determinantes das condutas individuais e coletivas são as posições particulares de todo agente na estrutura de relações” (THIRTY-CHERQUES, 2008, p. 167).

No sentido mais amplo o conceito de campo organizacional permite trabalhar no nível organizacional e societário, envolvendo complexa inter-relação entre os ambientes, recursos materiais e institucionais (MACHADO-DA-SILVA, GUARIDO FILHO E ROSSONI, 2006). Também a noção de campo envolve a capacidade de ação política dos atores poderosos, capazes de estabilizar um conjunto de relações em favor de seus interesses (FLIGSTEIN, 2007).

No quadro 1 apresentado por Machado-da-Silva, Guarido Filho e Rossoni (2006) apresenta-se seis perspectivas teórico-conceituais sobre campos organizacionais. Os autores revelam uma multiplicidade teórica significativa, onde destacam-se as perspectivas mais

estruturais/ relacionais em detrimento das perspectivas simbólicas de significado (MACHADO-DA-SILVA, GUARIDO FILHO & ROSSONI, 2006).

Quadro 1 - Perspectivas teórico-conceituais sobre campos organizacionais (Fonte: MACHADO-DA-SILVA, GUARIDO FILHO e ROSSONI, 2006)

Perspectiva Teórica	Autores	Elementos-chave	Descrição
Campo como a totalidade dos atores relevantes	DiMaggio; Powell.	Significação e Relacionamento	Organizações que partilham de sistemas de significados comuns e que interagem mais frequentemente entre si do que com atores de fora do campo, constituindo assim uma área reconhecida da vida institucional.
Campo como arena funcionalmente específica	Scott; Meyer.	Função Social	Organizações similares e dissimilares, interdependentes, operando numa arena funcionalmente específica, compreendida técnica e institucionalmente, em conjunto com seus parceiros de troca, fontes de financiamento e reguladores.
Campo como centro de diálogo e discussão	Hoffman; Zietsma; Winn.	Debate por Interesse Temático	Composto por organizações, muitas vezes com propósitos díspares, que se reconhecem como participantes de um mesmo debate acerca de temáticas específicas, além daquelas preocupadas com a reprodução de práticas ou arranjos institucionais relacionados à questão.
Campo como arena de poder e conflito	Vieira; Carvalho; Misoczky.	Dominação e Poder de Posição	Campo como resultado da disputa por sua dominação, numa dinâmica pautada pela (re)alocação de recursos de poder dos atores e pela sua posição relativa a outros atores.
Campo como esfera institucional de interesses em disputa	Fligstein; Swedberg; Jepperson.	Poder e Estruturas Cognitivas	Construções produzidas por organizações detentoras do poder, que influenciam as regras de interação e de dependência do campo em função de seus interesses, que por sua vez, são reflexos de sua posição na estrutura social.
Campo como rede estruturada de relacionamentos	Powell; White; Owen-Smith	Articulação Estrutural	Redes de interação em especial, normalmente mais integradas e entrelaçadas, que emergem como ambientes estruturados e estruturantes para organizações e indivíduos, revelados a partir de estudos topológicos e de coesão estrutural.

Como ilustrado no quadro, há uma multiplicidade de recortes de pesquisa sobre campos. Nesse artigo, concentramos as reflexões acerca das formas de exercer poder em um dado campo organizacional. Na visão de Bourdieu “relações de poder estruturam a sociedade e estão na essência pela disputa de capitais por parte de agentes que desejam sustentar ou transformar sua posição ou a estrutura social em determinado campo” (MACHADO-DA-SILVA, GUARIDO FILHO e ROSSONI, 2006, p.4). Ainda dentro da visão de Bourdieu, explica Thirty-Cherques (2008), os agentes estão livres dentro da lógica do campo estão constantemente sob “constrangimentos estruturais”.

A capacidade de uma dada organização capturar as direções e controlar um campo é um importante aspecto mencionado por Fligstein (1998). Esse controle pode basear-se em dois princípios: o tamanho da organização e sua capacidade de direcionar a ação dos outros atores; e o grau em que os membros se beneficiam da formação de certas regras para legitimar a ação no campo.

Um problema central das organizações é como essas operam para preservar o crescimento e a lucratividade. Esse fato envolve o problema do controle no campo organizacional. As organizações, segundo Fligstein (2007), lidam com dois tipos de mecanismos de controle: os internos, para garantir os recursos e a coordenação da organização, e os externos, para garantir relações estáveis entre competidores e fornecedores, acionistas e ainda garantir a sobrevivência da organização. O controle interno é a estrutura racional-legal presente no aparelho burocrático das organizações. Os controles externos são aqueles presentes no conjunto de relações com outras organizações do campo; podem ser formais, regidas através dos contratos, e informais, como a confiança. Nesse artigo a ênfase recai nos aspectos externos do controle.

Fligstein (1996) faz uso da metáfora “mercados como políticas” e propõe uma visão sociológica da ação nos mercados, através da qual o mercado é visto como uma estrutura social. A metáfora é dividida em duas dimensões: na primeira, entende os Estados como criadores das condições institucionais para que os mercados sejam estáveis. Na segunda, compreende a atuação das firmas através de diversos mecanismos para controlar o mercado. O objetivo desses mecanismos é controlar as fontes de instabilidade nos campos. Os direitos de propriedade, as estruturas de governança e as regras de interação são arenas onde o estado moderno estabelece regras de comportamento dos atores econômicos. Entretanto, este estudo não incorpora o Estado como o único determinador das regras de conduta, mas também empresas. Mercados estáveis refletem posições hierárquicas que definem empresas atuantes e desafiantes. As empresas líderes de mercado forçam a ordem social do mercado e indicam como lidar com as crises.

A capacidade de controle está intimamente ligada às regras que produzem a interação. Dentro dos campos, os atores confrontam-se com outros atores, reúnem e estruturam suas ações vis-à-vis a outros atores. Atores poderosos inseridos dentro dos campos organizacionais são capazes de produzir regras de interação para estabilizar a situação em relação a outros atores (FLIGSTEIN, 1998). Segundo Fligstein, a estabilidade de um campo pode ocorrer através de grupos que impõem um conjunto de regras a outros grupos, através de uma força governamental ou ainda pela coalizão política de grupo ou ação coletiva.

A habilidade social é o nome dado por Fligstein (2007) ao ator capaz de induzir a cooperação com outros atores com o objetivo de produzir e reproduzir um conjunto de regras e estabilizar um conjunto de relações. As organizações tentam controlar outros atores no sentido de conseguir estabilidade nas relações e no acesso aos recursos. Os mecanismos são

variados, como: contratos, cooperação, cooptação, relações de reciprocidade, confiança entre outros diversos mecanismos, dependendo do grau de centralização da governança formada dentro do conjunto de relações.

Para Fligstein (1996), o sucesso da concepção de controle dependerá da habilidade dos gerentes das grandes firmas em construir novas soluções. Isso traz complexidade do relacionamento entre empresas e cria de novos papéis gerenciais (DAFT, 1999). Conforme destaca Hatch (1997), os gerentes a criam soluções para diminuir a dependência de sua organização dos recursos escassos existentes através de estruturas de controle interorganizacional.

A confiança, cooperação, reciprocidade são mecanismos amplamente presentes nas relações de mercado e condicionam a forma como os atores coordenam e governam as interações com clientes, fornecedores, parceiros, Estado, comunidade, investidores, inclusive concorrentes.

6. Redes, campos e instituições: em busca de uma agenda de pesquisa

Este ensaio teórico chama a atenção sobre as possibilidades de análise a partir de perspectivas estrutural/relacional, institucional e relativas poder no campo. O diálogo entre as perspectivas permite combinar níveis de análise distintos para o entendimento da relação entre as organizações, da economia e da sociedade. Essas pontes, de diferentes tradições teóricas, são importantes para o avanço no campo da sociologia econômica e do estudo dos mercados.

Embora as perspectivas apresentadas nesse ensaio tenham grande identificação com conceitos centrais da sociologia econômica, há ainda diferenças significativas no nível de análise e nas possibilidades de pesquisa. No sentido de compilar as principais perspectivas apresentadas nesse artigo, a tabela 2 sintetiza os níveis de análise e os principais autores das respectivas perspectivas teóricas.

Tabela 2. Síntese dos níveis de análise e os principais autores (elaboração dos autores).

Variáveis Perspectivas	Nível de Análise	Principais autores
Análise das redes	Estrutura de relacionamento entre os atores. Estudo da morfologia das redes envolve os nós, as posições, as ligações e os fluxos.	Wasserman e Faust (1994); Powell e Smith Doer (1994); Uzzi (1997); Scott (2000); Mizruch (2006); Kilduff e Tsai (2007).
Novo Institucionalismo	Análise sobre os elementos coercitivos (regras, leis e sanções), normativos (certificação e aceitação) e mimético (predomínio) geram homogeneidade dos atores. Estudo do	Powell & Dimaggio (1991) Scott (1995) Williamson (1996) North (1994) Williamson (1985)

	isomorfismo, recursos de poder e custo de transação.	
<i>Campos sociais</i>	Complexa inter-relação entre os ambientes, recursos materiais e institucionais. O campo envolve a capacidade de ação política, dominação dos recursos por atores poderosos.	DiMaggio e Powell, (1991); Fligstein (1996); Fligstein (2007); Swedberg (2004); Bourdieu (2005).

Ao propor uma agenda de pesquisa, destacamos alguns direcionamentos e reflexões gerais das três perspectivas apresentadas no quadro 2.

6.1. Agenda na perspectiva da análise das redes

A análise das redes tem recebido significativa atenção dos estudiosos das organizações. Nessa perspectiva, o ambiente social pode ser expresso como estruturas ou relações regulares entre as unidades (WASSERMAN & FAUST, 1994; SCOTT, 2000; MIZRUCH, 2006; KILDUFF & TSAI, 2007). Essa perspectiva tem caráter analítico-metodológica e utilização de propriedade das redes e posição dos atores nessa estrutura. A partir da análise morfológica das redes - nós, posições, ligações e fluxos – é possível construir redes de relações entre organizações e constitui um ponto de partida para análise da qualquer tipo de rede.

A análise morfológica pode ser acompanhada das medidas das propriedades centralidade, equivalência estrutural, autonomia estrutural, densidade e coesão, entre outras. Na centralidade, um ator centraliza a relação com outros atores da rede (Wasserman e Faust, 1994; Scott, 2000; Mizruch, 2006; Kilduff e Tsai, 2007; Lazzarini, 2008). A partir dessas medidas é possível identificar posições mais ou menos privilegiadas na estrutura da rede.

Diversas possibilidades de análise são factíveis na perspectiva das redes, como as medidas de densidade e centralidade.

Medida de densidade da rede – redes com maiores números de ligações entre os atores são mais densas. A partir dessa propriedade surgem algumas reflexões, como:

- redes densas influenciam na distribuição de recursos entre as organizações?
- Redes difusas auxiliam as organizações adquirir informações não redundantes de outras organizações? Como essas informações afetam a inovação das organizações participantes?
- Redes densas promovem canais frequentes e intensos em comunicação?
- A densidade da rede afeta o conjunto de regras aos atores?

Medida de centralidade – atores com maior número de contatos são aquelas mais centrais da rede. Então surgem questões, como:

- O maior grau de centralidade do ator na rede reflete na aquisição de recursos e informações privilegiadas?
- A intermediação de uma organização na rede pode representar alguma vantagem com relação a outros atores da rede?
- Como a maior proximidade de uma organização no conjunto da rede pode tornar-se um recurso relacional?

São amplas as possibilidades de análise na perspectiva das redes. Lazzarini (2008) cita outras possibilidades de análise, como os buracos estruturais, entendido pela ausência de relação entre os contatos, possibilitando explorar essa posição privilegiada entre contatos não redundantes. O autor também destaca outras possibilidades de análise atreladas ao capital social, mundos pequenos, redes verticais, redes horizontais, redes intraorganizacionais, constelações, *netchains*, conselhos entrelaçados, entre outras possibilidades.

A perspectiva das redes constitui um campo de estudo em amplo desenvolvimento e diálogo com a sociologia econômica, pois em sua constituição ontológica nega as explicações individualistas e atomistas, para explicações da estrutura e das relações sociais presentes no mercado.

6.2 Agenda na perspectiva do novo institucionalismo

O novo institucionalismo constitui um campo de estudo amplo e multidisciplinar, com influência da sociologia, economia e ciência política (HALL e TAYLOR, 1996). Apresenta-se como uma fértil perspectiva para o estudo das organizações e sua relação com a cultura, normas, regras e a homogeneidade (DIMAGGIO e POWELL, 1991).

Os três níveis de análise do novo institucionalismo, regulativo, normativo e cognitivo, citado por Scott (1995) são os pilares centrais constituintes dessa perspectiva. O nível regulativo, composto por regras, leis e sanções permite compreender um conjunto significativo de relações entre empresas, como a relação entre as regras impostas pelos Estados e os impactos nas formas organizacionais e também regras impostas por grandes organizações. No nível regulativo, as pressões das organizações e do Estado impõem uma relação de dominação e dependência.

O nível normativo também enseja vários aspectos relativos a análise das relações entre empresas, como as normas estabelecidas entre organizações. O isomorfismo normativo, envolve as normas estabelecidas por entidades profissionais capazes de regulamentar, impor e negociar regras e normas de acordo com os seus interesses próprios. Esse nível de análise também levanta os seguintes pontos: qual o grau de influência dessas normas e na difusão das práticas organizacionais?

No nível mimético o grau de incerteza incentiva a imitação de práticas entre organizações. Esse fato estimula, nas relações entre organizações, a cópia das práticas organizacionais. Isso leva a questionar: as práticas organizacionais são difundidas pelo aspecto técnico ou institucional? Como essas práticas difundem-se e são institucionalizadas? Como as regras moldam o comportamento e as rotinas das organizações? O nível normativo envolve o que é aceito e normalizado, então pode-se perguntar: as organizações adotam novas formas organizacionais em função da eficiência ou pela legitimidade?

Outros questionamentos são pertinentes, como:

- Como as constantes transações entre organizações moldam a cultura, práticas e rotinas?
- Quais são as influências do isomorfismo coercitivo, normativo e mimético nas formas organizacionais?
- A adoção de práticas organizacionais acontece por critérios técnicos ou institucionais?
- As pressões normativas similares moldam de forma homogênea o comportamento das organizações?
- Qual a relação entre o Estado e as práticas organizacionais? As leis e a regulamentação do Estado delimitam o campo de atuação institucional das organizações?
- Como a dependência das organizações afeta a similaridade quanto a estrutura, ambiente e foco comportamental?
- Qual a influência da incerteza na adoção de práticas de organizações bem sucedidas? Elevada incerteza leva ao isomorfismo entre as organizações?
- A participação de gestores em associações profissionais afeta adoção de práticas organizacionais de organizações similares?

A perspectiva institucional busca explicar a adoção das práticas e a homogeneidade organizacional a partir de processos institucionais e não necessariamente ligados a eficiência. Conforme menciona DiMaggio e Powell (2005, p.85) “os weberianos apontam para a contínua homogeneização das estruturas organizacionais a medida que a racionalidade formal da burocracia se estende aos limites da vida organizacional contemporânea”. Nesse sentido, um conjunto significativo de temas e pesquisas e um intenso debate com a sociologia econômica surge a partir dessa perspectiva teórica.

6.3 Agenda na perspectiva dos campos

A perspectiva dos campos tem amplo desenvolvimento na perspectiva francesa, com grande influência das pesquisas de Bourdieu e também na escola sociológica norte-americana (SCOTT, 2004). Entretanto, há elevada multiplicidade de análises estruturais/ relacionais e simbólicas/de significado (MACHADO-DA-SILVA, GUARIDO FILHO e ROSSONI, 2006). Nesse artigo busca-se foco na perspectiva do poder sob a ótica de Fligstein, o qual se aproxima dos estudos de Bourdieu (Swedberg, 2004)

Na visão de Bourdieu, explica Thirty-Cherques (2008) “o campo é tanto um campo de forças, uma estrutura que constringe agentes nele envolvidos, quanto um campo de lutas em que os agentes atuam conforme suas posições relativas no campo de forças, conservando ou transformando a sua estrutura. Essas lutas se travam principalmente no campo simbólico”. Na obra de Bourdieu há uma tentativa de superar a oposição entre o subjetivismo e o objetivismo e também de rejeitar a idéia das ações serem condicionadas pela racionalidade dos atores, segundo Bourdieu os agentes estão constantemente sob “constrangimentos estruturais” .

Na visão de Fligstein (2007) os atores poderosos são capazes de produzir regras de interação para estabilizar a situação em relação a outros atores. Essa habilidade social, capaz de induzir outros atores a cooperar com o objetivo de produzir e reproduzir um conjunto de regras e estabilizar um conjunto de relações. Há evidentemente na ótica de Fligstein uma preocupação com o poder e estruturas cognitivas (MACHADO-DA-SILVA, GUARIDO FILHO e ROSSONI, 2006, p.2) onde as “construções produzidas por organizações detentoras do poder influenciam as regras de interação e de dependência do campo em função de seus interesses, que por sua vez, são reflexos de sua posição na estrutura social”.

Nessa lógica surgem algumas reflexões importantes para futuros estudos sobre esse tema:

- Como as regras de interação são formuladas e institucionalizadas entre as organizações?
- Quais são os mecanismos de controle do mercado utilizado por organizações com poder relativo?
- Como a força governamental, coalizão política ou ação coletiva podem afetar as relações de controle e poder no campo?
- Como a habilidade social induz a cooperação com outros atores? Como produz e reproduz um conjunto de regras e estabilizar um conjunto de relações?
- Como os contratos, a cooperação, a cooptação, as relações de reciprocidade e a confiança podem ser empregados para estabilizar as relações e obter acesso aos recursos?

O caráter multidisciplinar dos estudos sobre campo abre um amplo conjunto de temas e possibilidades de análise. Machado-da-Silva, Guarido Filho e Rossoni (2006) citam algumas outras possibilidades de estudo dos campos, como: a totalidade dos atores relevantes, a arena funcionalmente específica, o centro de diálogo e discussão, a arena de poder e conflito, a esfera institucional de interesses em disputa, a rede estruturada de relacionamentos. Isso confere a essa perspectiva desdobramentos relevantes no âmbito da sociologia econômica, principalmente para os estudos sobre a formação e domínio dos mercados.

7. Considerações finais

Conforme colocado por Abramovay (2001) o mercado é uma instituição e não um espaço neutro de encontro de compradores e vendedores. Essa concepção estimula o estudo do mercado a partir da estrutura social e sua conformação. Daí a idéia de refletir sobre redes, instituições e campos como os temas emergentes no âmbito da sociologia econômica.

Entretanto, não há uma teoria central de sociologia econômica, mas sim perspectivas concorrentes e multifacetadas (SWEDBERG, 2004). Cada perspectiva contribui para o entendimento de um nível distinto das relações entre as organizações e o comportamento econômico do ator. O pluralismo é interessante, pois permite aos pesquisadores descobrir novos aspectos da vida organizacional e aprofundar suas indagações críticas (ASTLEY e VAN DE VEM, 2005).

O conjunto de reflexões e possibilidades teóricas e metodológicas acerca das redes, das instituições e dos campos representa um quadro de referência importante para compreensão da estrutura de relacionamento entre organizações e o funcionamento dos mercados. Na perspectiva das redes, as relações entre empresas reproduzem posições mais ou menos privilegiadas na estrutura de relações. Na perspectiva institucional, as relações entre organizações pode gera homogeneidade de práticas organizacionais. Na perspectiva do campo, atores poderosos têm capacidade de ditar as regras do jogo e dominar recursos valiosos.

Dentro do debate sobre a natureza e estruturação das organizações apresentadas por Astley e Van de Vem (2005) percebe-se que as perspectivas das redes, institucional e do campo “entendem” a realidade organizacional socialmente construída e subjetivamente significada. Aproximam-se do pressuposto central da sociologia econômica acerca da dependência e limitação dos atores estabelecidas com outras organizações e/ou instituições. Embora com diferentes níveis de análise a combinação das perspectivas de controle e poder, estruturais e institucionais pode apresentar novos delineamentos de pesquisa e de grande relevância as comunidades e estudiosos de sociologia econômica e mercados no Brasil.

Há nessa proposta, uma interdisciplinaridade intencional no sentido de construir pontes de análises estruturais/relacionais, institucionais e relativas ao poder no campo organizacional. HALL & TAYLOR (1996) destacam que as abordagens racionais e culturais têm um espaço de diálogo, uma vez que o comportamento dos atores é condicionado ora por uma visão estratégica, ora por uma visão cultural. O artigo visa contribuir para o aprimoramento das perspectivas teóricas relatadas e auxiliar no desenvolvimento da produção do conhecimento em teoria das organizações e sociologia econômica. O estudo dessas perspectivas pode florescer novos caminhos de reflexão para o entendimento da interação das organizações, com a economia e a sociedade.

Bibliografia

ABRAMOVAY, R. Desenvolvimento e instituições: a importância da explicação histórica. In: Arbix, G., ZILBOVICIUS e ABRAMOVAY, R. **Razões e ficções do desenvolvimento**. Unesp/Edusp, 2001.

ASTLEY, G. W. et VEM, V. H. A . Debates e perspectivas centrais na teoria das organizações. **Revista de Administração de Empresas**. vol. 45, n.2, abr/jun. 2005, p.52-73

BRITTO, J. Redes de cooperação entre empresas. In: KUPFER, D. **Economia industrial: fundamentos teóricos e práticos no Brasil**. Rio de Janeiro: Editora Campus, 2002.

BURDIEU, P. **Social structure of the economy**. New York: John Wiley Professio, 2005.

BURT, R.S. **Structural holes: the social structures of competition**. Cambridge, Harvard University Press, 1992.

COASE, R. The nature of the firm In: COASE, R. **The firm, the market, and the law**. Chicago: University of Chicago Press, 1937.

DACIN, M. T.; VENTRESCA, M. J.; BEAL, B. D. The embeddedness of organizations: dialogue and directions. **Journal of Management**, v.25,n.3, p.317-356, 1999.

DAFT, R. L. **Administração**. Rio de Janeiro: Livros Técnicos e Científicos, 1999

DIMAGGIO, P. J.; POWELL, W. W. The iron cage revisited: institutional isomorphism and collective rationality. In: POWELL, W. W.; DIMAGGIO, P. J. **The new institutionalism in organizational analysis**. Chicago: University of Chicago Press, 1991.

DIMAGGIO, J. Paul et POWELL, W. Walter. A gaiola de ferro revisitada: isomorfismo institucional e racionalidade coletiva nos campos organizacionais. **Revista de Administração de Empresas**. vol. 45, n.2, abr/jun. 2005, p. 74-89, abr/jun 2005

DYER J. H.; SINGH, H.; The relational view: cooperative strategy and sources of interorganizational competitive advantage. **The Academy of Management Review** vol. 23, n. 4, pp. 660-679, 1998.

FLIGSTEIN, N. Markets as politics: a political-cultural approach to market institutions. **American Sociological Review**, v.61, p. 656-673, 1996.

FLIGSTEIN, N. **Field, power and social skill**: a critical analysis of the new institutionalism. (Working Paper), 1998. Disponível em: <<http://sociology.berkeley.edu/faculty/fligstein/>> Acesso em 10 out. 2003.

FLIGSTEIN, N. Habilidade Social e a teoria dos campos. **Revista de Administração de Empresas**, São Paulo v.47, n.2 p.61-80, 2007.

GNYAWALI, D.; MADHAVAN, R. Cooperative networks and competitive dynamics: a structural embeddedness perspective. **Academy of Management Review**, v. 26, n.3, p. 431-445, 2001.

GRABHER, G. **The embedded firm**: on the socioeconomics of industrial networks. London: Routledge, 1993.

GRANOVETTER, M. S. The strenght of weak ties. **American Journal of Sociology**, v.78, n.6, 1973.

GRANOVETTER, M. S. Economic action and social structure: the problem of embeddedness. **American Journal of Sociology**, v.91, p.491-501, 1985.

GRANOVETTER, M.; R. SWEDBERG (eds.) **The Sociology of Economic Life**. Boulder, Colo: Westview Press, 2001.

GRANOVETTER, M. Ação econômica e estrutura social: o problema da imersão. **RAE Eletrônica**, v.6, n.1, 2007.

HALL, P. A.; TAYLOR, R. C. Political science and the three new institutionalism. **Political Studies**, n.44, p. 936-957, 1996.

MACHADO-DA-SILVA, C. L.; GUARIDO FILHO, E. RONALDO E ROSSONI, L. Campos Organizacionais e Estruturação: Reflexões e Possibilidades Analíticas, 1-16. In: Anais do **Encontro de Estudos Organizacionais**. Porto Alegre, 2006.

- HATCH, M. J. **Organization theory**. New York: Oxford University Press, 1997.
- KILDUFF, M.; TSAI, W. **Social Networks and Organizations**. Sage Publications: London, 2007.
- LAZZARINI, S. G. **Empresas em rede**. São Paulo: CENGAGE, 2008.
- MACHADO-DA-SILVA, C. A teoria institucional (nota técnica). In: CLEGG, S. R. et al. **Handbook de estudos organizacionais**. São Paulo: Atlas, 1998.
- MEYER, J. W.; ROWAN, D. C. Institutionalized organizations: formal structure as myth and ceremony. In: POWELL, W. W.; DIMAGGIO, P. J. **The new institutionalism in organizational analysis**. Chicago: University of Chicago Press, 1991.
- MIZRUCHI, M. S. Análise de redes sociais: avanços recentes e controvérsias atuais. **Revista de Administração de Empresas**. v.46, n.3, p.10-15, 2006.
- NORTH, D. C. **Custo de transação, instituições e desempenho econômico**. Rio de Janeiro: Instituto Liberal, 1994.
- POWELL, W. W.; SMITH-DOER, L. Networks and economic life. In: SMELSER, N. J.; SWEDBERG, R. **The handbook of economic sociology**. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1994.
- POWELL, W. W.; KOPUT, K. W.; SMITH-DOER, L. Interorganizational collaboration and the locuys of innovation: network of learning in biotechnology. **Administrative Science Quarterly**, v. 41, p. 116-145, 1996.
- ROWLEY, T.; BEHRENS, D.; KRACKHARDT, D. Redundant governance structures: an analysis of structural and relational embeddedness in the steel and semiconductor industries. **Strategic Management Journal**, v. 21, p. 369-386, 2000.

SCOTT, J. P. **Social Network Analysis: A Handbook**. Sage Publications: London, 2000.

SCOTT, W. R. **Institutions and organization**. London: Sage Publications, 1995.

SMELSER, N.J.; SWEDBERG, R. The sociological perspective on the economy. In: SMELSER, N.J.; SWEDBERG, R. **The handbook of economic sociology**. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1994

SWEDBERG, R. **Explorations in economics sociology**. New York: Russel Sage Foundation, 1993.

SWEDBERG, R. **The toolkit of economic sociology**. CSES Working Paper Series, n. 22, Ithaca: Cornell University, 2004.

STEINER, P. A **Sociologia Econômica**. São Paulo: Atlas, 2006.

THIRTY-CHERQUES, H. R. **Métodos estruturalistas: pesquisa em ciências de gestão**. São Paulo: Atls, 2008.

UZZI, B. Social structure and compation in interfirm networks: the paradox of embeddedness. **Administrative Science Quartely**, v. 42, p.35-67, 1997.

UZZI, B. The sources and consequences of embeddness for the economic performance of organizations: the network effect. **American Sociological Review**, v.61, p.674-698, 1996.

WASSERMAN, S.; FAUST, K. **Social network analysis**. Cambridge: Cambridge University Press, 1994.

WILLIAMSON, O. E. **Mechanisms of governance** . New York: Oxford University Press, 1996.

ZUKIN, S.; DIMAGGIO, P. **Structures of capital**. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.