

## O FENÔMENO ECONÔMICO À LUZ DA ECONOMIA E DA SOCIOLOGIA ECONÔMICA

### *THE ECONOMIC PHENOMENON OBSERVED BY ECONOMICS AND ECONOMIC SOCIOLOGY*

**Gilson Cássio de Oliveira Santos**

**Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG)**

Doutorando em sociologia

gilsoncis@oi.com.br

#### **RESUMO**

Esse trabalho tem o intuito de mostrar o fenômeno econômico, ou seja, as relações de trocas de mercadorias, a partir dos prismas da economia enquanto ciência e da sociologia econômica, tentando evidenciar as diferentes perspectivas de tais análises iniciando da economia a partir da escola clássica de Adam Smith, perpassando pela escola marginalista de Javons e Walras até chegar nas escolas institucional e neoinstitucional de Veblen e Williamson respectivamente. E, finalizando com as observações econômicas da sociologia, transitando entre a velha e a nova sociologia econômica. Para isso foi realizada uma breve pesquisa de revisão literária utilizando os principais pesquisadores das correntes descritas acima.

**Palavras-chave:** sociologia econômica, ciência econômica, institucionalismo.

#### **ABSTRACT**

This work comes to show the economic phenomenon, so, the terms of trade of goods, from the prism of economics as a science and economic sociology, trying to highlight the different perspectives of such analyzes of the economy starting from the classical school Adam Smith, through the marginalist school Javons and Walras Chagar to the institutional and neoinstitucional schools Veblen and Williamson respectively. And finishing with the observations of economic sociology, transitioning between the old and the new economic sociology. For a brief survey of this literature review using the principal investigators of current aforementioned.

**Keywords:** Economic sociology, economics, economic institutionalism.

#### **INTRODUÇÃO**

Resguardando as especificidades de objeto de pesquisa e discussões teóricas entre a ciência econômica e a sociologia, percebe-se que ambas, enquanto ciências sociais, possuem pontos comuns de investigação tanto no que diz respeito ao objeto quanto ao que concerne as discussões teóricas e metodológicas.

Quanto às diferenças há que considerar que são ciências distintas, logo não poderiam explicar as mesmas coisas, no que se refere às semelhanças deve-se levar em

consideração que fazem parte do mesmo grupo classificatório das ciências, sendo elas ciências sócio-humanas.

Além disso, no âmbito de abordagens internas das próprias ciências há também divergências analíticas. Por exemplo: a ciência econômica não olha para o fenômeno econômico de forma unilateral ou homogênea. A economia clássica tende a ter linhas explicativas que jamais seriam adotadas pela economia institucional, por exemplo. O mesmo ocorre com a sociologia, fenômenos sociais podem ser tratados de um modo por sociólogos estruturalistas e de outro modo por sociólogos interacionistas.

Neste espaço pretende-se discutir as formas pelas quais o fenômeno econômico é entendido pela economia e pela sociologia. A partir disso será possível perceber as divergências explicativas no interior da economia e no cerne da sociologia. De outro modo, será também plausível identificar semelhanças entre as formas de entendimento contidas nas duas ciências a respeito do mesmo fenômeno.

Este trabalho trata-se de uma revisão de literatura que objetiva demonstrar como que a sociologia e a economia olham e explicam o fenômeno econômico.

## O QUE DIZ A CIÊNCIA ECONÔMICA?

Importantes nomes influenciaram o pensamento econômico moderno, dentre eles: Thomas Mun (1572-1641), Charles Davenant (1656-1714), Jean Baptist Colbert (1619-1683) e Sir Wiliam Petty ligados a escola mercantilista; além de François Quesnay (1694-1774) e Anne Robert Jacques Turgot (1727-1781) vinculados a escola fisiocrática. Não obstante os nomes supracitados terem sido relevantes para a formatação da ciência econômica, uma vez que mostravam uma preocupação com a circulação de moedas, a partir das teorias do valor, suas produções não se vinculam ao espaço do que hoje se pode chamar de “Ciência Econômica”.

De acordo nos mostra Michel Foucault (2007), os trabalhos de pensadores como esses expressavam um saber classificatório, por isso eles podem ser considerados precursores do pensamento científico em economia, mas não cientistas desse ramo do conhecimento. De outro modo, a partir do século XVIII os acadêmicos em economia voltaram-se para a explicação não somente da circulação da moeda em si e nem apenas do esforço de estabelecer análises de classificação, mas sim em demonstrar as causas dos processos econômicos e a origem do valor monetário.

O teórico pioneiro quanto à explicação das causas de funcionamento das transações econômicas foi Adam Smith. Na tentativa de evidenciar a origem do valor econômico, o pesquisador difere dois significados para essa categoria: o “valor de uso” e o “valor de troca”. Quanto a isso, Smith afirma que “as coisas que têm grande valor de uso, geralmente têm pouco ou nenhum valor de troca. Já as que têm grande valor de troca, às vezes têm pouco ou nenhum valor de uso” (SMITH, 1996, p. 85).

Para Smith, o valor de troca é determinado pelo custo da produção de um bem, ou seja, toda mercadoria possui uma fonte comum de valor e tal fonte é o trabalho despendido na produção da própria mercadoria. De acordo com Brue, Smith seguia o seguinte raciocínio: “na sociedade em que o trabalho era o único recurso, o valor relativo de um bem seria determinado pela quantidade de trabalho necessária para produzi-lo” (BRUE, 2011, p. 74).

A teoria do valor-trabalho de Adam Smith está diretamente ligada a um dos fatores, segundo ele, responsável pela riqueza de uma nação que é a “divisão do trabalho”. De acordo com Smith, a divisão do trabalho leva à especialização de funções

que, por sua vez, possibilita o aperfeiçoamento do trabalho e isso condiciona a eficiência produtiva necessária para a expansão do trabalho produtivo.

Embora tenha, com algum êxito, explicado a origem do valor, a teoria de Smith fez levantar uma questão importante: “as pérolas têm valor porque as pessoas mergulham para achá-las ou as pessoas mergulham para achá-las porque elas têm valor?” (BRUE, 2011, p. 74). Se, para Smith, o custo de produção, ou mais precisamente o trabalho, como parte relevante desses custos, determina o valor de uma dada mercadoria, logo o valor das pérolas advém do esforço (trabalho) dos mergulhadores para obtê-la. Foi então que um economista, preocupado em fundamentar as explicações da ciência econômica no cálculo matemático, chamado William Stanley Jevons, tentou expressar outra possibilidade de resposta para a questão anterior.

Na abordagem de Jevons (1988), a origem do valor não está no trabalho necessário para materialização da mercadoria, mas na utilidade dessa mercadoria. Isso significa que, em não sendo o trabalho o propiciador do valor, o consumo se estabelece como sua fonte, em função da escassez relativa. Isso é demonstrado na *teoria da utilidade marginal decrescente*.

As observações desse economista se fundamentam na teoria do prazer e sofrimento de Jeremy Bentham, que sustenta a defesa utilitarista de que os indivíduos buscam satisfazer seus desejos enquanto tentam repelir o sofrimento. Aqui a utilidade não se mostra como característica intrínseca às coisas, mas está diretamente vinculada às vontades pessoais. Em outras palavras, quanto mais satisfeito o indivíduo se encontra com determinado bem, menos utilidade terá esse bem para o indivíduo (BENTHAM *apud* JEVONS, 1988).

É possível dizer, então, que, diferente do posicionamento de Adam Smith, para Jevons, “as pérolas têm valor porque os compradores obtêm utilidade com elas e que as pessoas mergulham para apanhar pérolas, porque elas possuem tal valor”. (BRUE, 2001, p. 232) Além disso, “o nível específico de utilidade associada às pérolas depende do número de pérolas que as pessoas possuem no momento” (*Idem*).

Segundo Jevons, os indivíduos possuem necessidades e essas são distinguidas em primárias e derivadas. As necessidades primárias são mais facilmente satisfeitas, fazendo gerar outras necessidades, mais variadas e numericamente maiores. As necessidades derivadas se multiplicam e por isso são mais diversas. Desse modo, Jevons afirma que os desejos dos indivíduos visam a menos quantidade e a mais diversidade (JEVONS, 1988).

Tanto a explicação do valor utilizada por Jevons, quanto seu entendimento a respeito das necessidades humanas, que se fundamentam na teoria do utilitarismo de J. Bentham têm como pano de fundo uma discussão teórica que diz respeito à ideia de liberdade, em especial, liberdade de mercados. Além disso, também explicita certo enfoque no equilíbrio que enxerga o sistema econômico como um universo de forças que buscam espontaneamente um equilíbrio permanente, pois a qualquer perturbação surgem novos movimentos em direção à estabilidade.

Essas ideias centrais na teoria de Staley Jevons tratam-se do cerne das argumentações da escola marginalista da ciência econômica, que ele ajudou a fundar com Léon Walras e outros. Além disso, tanto um quanto o outro defenderam com veemência uma autonomia da economia enquanto ciência, devendo ser proporcionada pela fundamentação em demonstrações matemáticas.

Walras atinge o topo da abstração metodológica ao pensar a totalidade da esfera econômica como um sistema autorregulado, expressando de forma mais clara a ideia de equilíbrio. Tal perspectiva é demonstrada na teoria do “equilíbrio geral” que se

alicerça na demonstração do preço básico e suas inter-relações com outros fatores de produção. Com isso o economista mostra que os preços se ajustam de forma consistente à quantidade de mercadoria. Assim, o equilíbrio do sistema é atingido quando toda oferta encontra sua procura e toda procura encontra sua oferta, ou seja, quando todos os consumidores podem gastar seus ingressos segundo suas preferências; quando todas as empresas vendem seus produtos ou serviços cobrindo pelo menos seus custos e quando todos os fatores oferecidos no mercado são utilizados na produção de bens e serviços, sendo que os produtos oferecidos são os produtos demandados (JOLIK, 1996).

No entanto, para que o equilíbrio seja atingido é necessário que duas condicionantes sejam satisfeitas: (1) *onisciência*, todos os participantes possuem um conhecimento perfeito de tudo que acontece a cada momento; (2) *velocidade infinita de informação*, todos os fatores possuem uma capacidade ilimitada de adaptação às situações trocáveis. Isso leva a dizer, então, que a abordagem de Walras “é estática, pois supõe que certos determinantes básicos permanecem inalterados, como preferência do consumidor, funções de produção, formas de concepção e programas de oferta de fatores” (BRUE, 2011, p. 346).

Ao contrário dos marginalistas que julgavam necessário observar o fenômeno econômico a partir do ator racional, fundamentando o método analítico no cálculo matemático, os economistas institucionalistas acreditam ser pertinente a observação dos processos econômicos a partir de uma perspectiva holística, isto é, entender a economia como um todo, e não como partes isoladas. Significa dizer que a ação econômica extrapola o comportamento do próprio ator. Quando um indivíduo age economicamente ele está envolto em ideologias, regras, métodos de procedimentos de que ele não consegue desvencilhar. Ou seja, as atividades econômicas ocorrem a partir de uma complexidade de fatores que extrapolam a racionalidade do agente. Quesitos como, costumes, tradição e práticas políticas influenciam as relações econômicas. Assim sendo, as tomadas de decisões na esfera econômica não podem ser analisadas de forma dedutiva, uma vez que os modelos matemáticos não levam em consideração intervenientes culturais, sociais e políticos na ação econômica. Para os institucionalistas, é importante levar em conta que cada empresa possui regras, procedimentos e objetivos bastante peculiares, logo distintos, e, por isso mesmo, não é possível realizar deduções sobre o comportamento dos membros de cada empresa.

A escola institucionalista enfatiza as instituições sociais como sendo parte importante no controle e na influência das práticas econômicas. É relevante ressaltar que, nessa perspectiva, instituição não diz respeito somente a conglomerados organizados de pessoas como empresas, escolas e o Estado, por exemplo, mas a “um padrão organizado de comportamento grupal, bem estabelecido e aceito como parte fundamental da cultura” (BRUE, 2011, p. 367). Isso quer dizer que regras, leis e costumes, por exemplo, são instituições e tanto podem motivar quanto restringir a ação econômica.

O pensamento institucionalista, na ciência econômica, teve início nos anos 1900, a partir dos trabalhos realizados por Thorstein Veblen. Tal economista posicionou-se como um crítico da economia neoclássica e subsidiou teórica e metodologicamente os trabalhos Wesley Clair Mitchell, Clarence Ayres, John Kenneth Galbraith, Douglas North, além de outros que fizeram frutificar as discussões a respeito da influência das instituições no cenário econômico.

Para fins analíticos, divide-se o institucionalismo em duas vertentes: “o velho” e “o novo” institucionalismo. O primeiro está ligado aos trabalhos de Thorstein Bunde Veblen que efetuou diversas críticas à economia neoclássica, sendo uma delas a

perspectiva da concorrência perfeita. Para Veblen alguns empresários possuíam controle sobre os preços e faziam uso da publicidade de suas empresas para sustentar-se no mercado. Isso apenas destituiria as ideias de “equilíbrio” e “concorrência perfeita”, sustentadas pelos neoclássicos.

O trabalho de Veblen contagiou as discussões teóricas de vários outros economistas, dentre eles, Wesley Clair Mitchell que focou suas observações científicas nas instabilidades comerciais e, a partir de suas investigações sobre o referido tema, deu ao institucionalismo um viés empírico por acreditar que a estatística incrementaria a produção científica da economia. Sendo coerente com tal defesa, o referido pesquisador tentou solidificar os trabalhos de Veblen a partir de estudos estatísticos.

Em seus trabalhos a respeito das instabilidades comerciais, Mitchell buscou fatos empíricos, em vez de raciocínio lógico-dedutivo, para encontrar respostas a respeito das condições que dão origem aos ciclos do sistema comercial, chegando, então, a concluir, diferentemente dos economistas neoclássicos que acreditam que os ciclos eram oriundos de patologias do sistema capitalista, que não existe apenas um fator motivador dos ciclos comerciais, de acordo com o posicionamento desse economista, pode-se pontuar o seguinte: (I) as instabilidades econômicas surgem na economia monetária; (II) os ciclos comerciais são altamente difundidos na economia, sendo as empresas interligadas pelo processo econômico, nenhuma empresa ganha ou perde sozinha, ganhos e perdas de uma empresa influenciam a prosperidade ou a ausência dela em outras empresas; (III) as instabilidades comerciais dependem das perspectivas de lucro, ou seja, a expectativa do lucro futuro atua de forma relevante nas orientações de investimentos na empresa e (IV) as instabilidades são sistematicamente geradas pela própria economia, a ideia de crescimento econômico faz gerar aumento dos custos da produção. Estando os custos de produção maiores que os lucros, aparecem riscos para o equilíbrio econômico.

Ronald Coase (1937), a partir de sua teoria da firma, formula um conceito que será muito discutido na teoria econômica institucional, ou principalmente, neoinstitucional. O conceito a que se faz referência é o de custos de transação que é originado a partir da preocupação de Coase em entender a origem do crescimento das empresas, sendo que, como resposta, inferiu que eles crescem mais quanto menores forem os custos de transação. Tal análise foi publicada no artigo *The Nature of Firm*, publicado pelo mencionado economista em 1937 e que lhe teria rendido o prêmio Nobel de economia em 1991.

Para Coase, custos de transação são despesas acrescidas aos custos de produção que se materializam na burocracia, no tempo de espera na tramitação de documentos, nos impostos, nas incertezas inerentes ao mundo econômico e nas assimetrias das informações disponíveis, ou na ausência de informações importantes.

Clarence Ayres (1961), economista com forte inclinação para os estudos filosóficos e antropológicos, também foi deveras influenciado por Veblen. Em seus estudos sobre o vestuário, ele verifica que não há padrão de cultura, arte e beleza previamente definidos, pelo contrário, tais padrões são identificados socialmente, no sentido de atender às necessidades das classes abastadas de se manterem distintas, ou seja, diferentes das classes inferiores. De modo que, devido à constante tentativa dos indivíduos pobres tentarem imitar o estilo de vestir dos indivíduos ricos, estes últimos encontram mecanismos de permanecerem diferentes dos primeiros, o que desemboca num perpétuo processo de transformação da moda, no que diz respeito ao vestuário.

A partir da teoria de efeito da dependência, John Kenneth Galbraith (1958) defende que as várias teorias específicas são capazes de desarticular os modelos teóricos

apresentados pela teoria econômica ortodoxa. Fundamentando-se nessa teoria, Galbraith critica a análise da centralidade do consumidor nas relações econômicas, dada pelos economistas neoclássicos. Argumenta que, no capitalismo industrial, são as grandes empresas que influenciam, sobretudo, a relação de compra e venda de bens e serviços. Assim sendo, os consumidores e seus comportamentos são moldados pelas intencionalidades mercadológicas dos grandes produtores. Logo, não são as vontades e a satisfação das vontades dos consumidores que definem preços, mas, as intencionalidades das grandes empresas que fazem criar novos produtos e novas demandas, fazendo gerar e alterar os desejos de consumo dos diversos indivíduos.

Já o novo institucionalismo abarca principalmente os trabalhos desenvolvidos por Douglass Cecil North e Oliver Eaton Williamson. North concorda com Veblen no sentido de que as instituições são importantes por limitarem as escolhas individuais, mas discorda da excessiva ênfase atribuída por Veblen à atuação das instituições sobre as decisões dos indivíduos. De outro modo, está de acordo com os economistas neoclássicos no sentido de que esses percebem a importância do comportamento individual no processo econômico, uma vez “que as instituições são criações de seres humanos” (NORTH, 1990, p.5). No entanto, não comunga com esses economistas quanto à defesa de que não há interferências institucionais nas ações do mercado.

Oliver Williamson é conhecido principalmente por seus trabalhos desenvolvidos a respeito dos “custos de transação”. Para ele, ao contrário do que defendem os neoclássicos, as informações disponíveis nos processos mercadológicos não são perfeitas, mas precárias. Se isso é verdade, os atores precisam, então, de um investimento de tempo, esforços e recursos para completarem seu estoque de informações, isso implica no que ele chama de “custos de transação”, conceito resgatado da obra de Ronald Coase. Em outras palavras, custos de transação são custos de mensuração (qualidade e quantidade dos produtos) mais custos de aplicação (despesas judiciais, seguros e outras).

Enquanto para os economistas neoclássicos, os custos de transação são inexistentes, segundo Williamson, se as informações não são completas no bojo do jogo econômico, logo tal jogo torna-se repleto de incertezas. Nesse sentido, quanto maior a incerteza, maiores os custos de transação. No entanto, o pesquisador defende que tais custos podem ser minimizados pelos atores envolvidos no processo econômico por meio do acionamento de estruturas de governança que possibilitam organizar a transação (Williamson, 1994).

Embora alguns economistas tenham reivindicado a exclusividade das análises das relações econômicas e, principalmente, as de mercado, para a ciência econômica, a sociologia tem realizado, desde os primórdios da construção do trabalho sociológico, através dos sociólogos clássicos, estudos importantes a respeito dos aspectos não econômicos das transações econômicas. Nesse sentido, é possível distinguir duas grandes abordagens sociológicas que tratam do assunto. A primeira está ligada à velha sociologia econômica que teria como principais expoentes Durkheim, Weber e Parsons; a segunda diz respeito à nova sociologia econômica que estuda os fatores não econômicos imbuídos nas relações de mercado. Ela abarca principalmente os trabalhos de Mark Granovetter, Philippe Steiner e Richard Swedberg, por exemplo.

## **A VELHA SOCIOLOGIA ECONÔMICA**

Encontra-se nos escritos de Émile Durkheim uma preocupação entre a relação moral e a economia. A respeito disso, uma questão importante a ser levantada é: como a relação moral e a economia têm a ver com a explicação da mudança econômica? Na visão de Durkheim, a economia só pode transformar-se a partir do consentimento da moral. Esse argumento mostra que o referido sociólogo não estava de acordo com a ideia de liberdade de mercados trazida pelas escolas clássicas e neoclássicas da economia.

Segundo Durkheim (2006), ao mesmo tempo em que o mercado proporciona maior liberdade individual na efetivação dos contratos, a sociedade formula pressupostos morais para controlar as relações entre os indivíduos. Ele quer dizer, então, que, mesmo na esfera econômica, a liberdade é proporcionada, mas também restrita pela própria sociedade, a fim de possibilitar a continuação social pela efetivação de um padrão social que deve ser seguido. Em suma, as mudanças econômicas não serão permitidas socialmente se a dimensão moral não for compatível com as possíveis transformações. E quanto a Karl Marx, o que diria disso?

Muitos analistas da sociologia econômica entendem que as observações econômicas desenvolvidas por Karl Marx ligam-se muito mais a economia enquanto ciência do que a sociologia econômica propriamente. A análise do valor e as explicações sobre a mercadoria que o pesquisador realizou seriam indicativos dessa afirmação.

No entanto, Karl Marx não obstante concordar com Smith o fato de o trabalho ser a origem do valor dos bens, inclui nessa linha de pensamento a argumentação de que a produção de mercadorias gera a exploração e conseqüentemente a desigualdade social. De acordo com ele, a mercadoria, como originária do processo socialmente explorador esconde a relação social de produção que foi necessária para construí-la e ao fazê-lo, a mercadoria obscurece então a própria exploração existente no percurso produtivo. Nas palavras de Marx: “a mercadoria é misteriosa simplesmente por encobrir as características sociais do próprio trabalho dos homens [...]” (1989, p. 81) e por isso defende que “uma relação social definida, estabelecida entre homens, assuma a forma fantasmagórica de uma relação entre coisas” (*idem*).

Na perspectiva do que é apresentado, o trabalho de Marx não obstante ser grandemente vinculado à economia política acrescenta discussões sociológicas. Quando tenta demonstrar a origem do valor de uma mercadoria, Marx acrescenta a explicação sobre a origem da exploração e, conseqüentemente, da desigualdade social e ao fazê-lo expressa uma interpretação não exclusivamente econômica, como também sociológica.

Max Weber, ao contrário de Durkheim, não realiza críticas à economia neoclássica, nem quanto à questão da liberdade de mercados, tão pouco no que diz respeito à racionalidade do agente econômico. No entanto, Weber não concorda com tais economistas na defesa feita por esses de que as relações econômicas são destituídas de interferências sociais e culturais. Ao contrário, Weber entende o mundo econômico a partir de fatores extraeconômicos.

Um problema importante exposto na teoria de Weber é como a ética econômica pode advir de um fator psíquico que possibilita o desenvolvimento do capitalismo. Nesse sentido, Weber não está propondo separações de pensamento entre economia e sociologia, mas de forma contrária, propondo uma complementaridade das análises econômicas com as explicações sociológicas. De acordo com Swedberg (2005, p.17) Weber “aplicou sua nova perspectiva sociológica a fenômenos econômicos, bem como à relação entre fenômenos econômicos e outros fenômenos, como o comportamento religioso, político e legal”.

Não obstante concordar com a perspectiva da racionalidade do agente envolto ao processo econômico, advinda dos economistas marginalistas (STEINER, 2006), Weber nos mostra interfaces constantes entre o econômico e o social e vice-versa, como nos aponta Swedberg: “uma característica particularmente sugestiva da sociologia econômica de Weber é a forma como ele conceituava a ação econômica e tentava introduzir uma dimensão social na análise do comportamento econômico” (SWEDBERG, 2005, p.17).

Em meio à velha sociologia econômica, preocupada em demonstrar a intervenção de fatores sociais nas práticas econômicas, e a nova sociologia econômica que tenta avaliar os mercados a partir de condicionantes não-econômicas, observa-se uma ponte edificada pelo sociólogo Talcott Edgar Frederick Parsons que trata de sua teoria dos sistemas, baseada na biologia.

Para Parsons, a sociedade é um sistema e entende que os seres vivos devem adaptar-se ao ambiente em que vivem. Sendo os indivíduos elementos do sistema, logo o indivíduo não passa de uma abstração do sistema concreto. Existem quatro sistemas com funcionalidades específicas que se interagem, sendo: o sistema cultural, que tem a função de possibilitar estabilidade normativa; o sistema social, com funcionalidade de integração; o da personalidade, que garante a execução de objetivos pessoais; e o organismo, que propicia a adaptação da diversidade pessoal à estrutura social (PARSON, 1956).

O sistema social subdivide-se em quatro outros subsistemas, quais sejam: político, cultural, comunitário e econômico. Nesse sentido, o mundo econômico está para Parsons submetido à dimensão social. O que não significa dizer que Parsons desconsidera a importância do agente racional, pois, uma vez destacada a interação entre os sistemas, percebe-se que, para esse pesquisador, os objetivos dos indivíduos são levados em conta em suas relações econômicas a partir da atuação funcional da personalidade (*Idem*).

Embora a sociologia econômica, tanto a velha quanto a nova, acredite que a ação é constituída socialmente e que as instituições não nascem de forma espontânea, mas são sempre uma construção social, o que separa a nova sociologia econômica da velha é o fato de a primeira voltar-se para as questões relativas ao mercado, arena que, anterior ao século XX, era estudada exclusivamente pela ciência econômica.

## A NOVA SOCIOLOGIA ECONÔMICA

Os trabalhos de Mark Granovetter são emblemáticos quanto à observação não econômica das relações de mercado, sendo que esse autor tenta explicar o funcionamento do mercado de trabalho a partir da interação social existente entre os indivíduos que se articulam dentro dele. Essa interação interindividual constitui o que o pesquisador denomina de rede social. “De forma geral, uma rede é um conjunto de atores ligados por uma relação; uma rede caracteriza, assim, o sistema formado pelos vínculos diretos e indiretos entre atores” (STEINER, 2006, p. 77).

Segundo Granovetter (1985), o que determina a entrada e a mobilidade de um indivíduo no mercado de trabalho, mais do que o capital humano que ele possui, é a inserção desse indivíduo na rede. Isso significa que, quanto maior a rede de contatos, maior a possibilidade de inserção no mercado de trabalho. Tal percepção é diferente do que pensam economistas neoclássicos sobre o mercado de trabalho. Eles não levam em



consideração as relações sociais no mercado de trabalho, não conseguem entender as instituições como propiciadoras de fluxo de relações sociais.

Marie France Garcia-Parpet é também uma socióloga preocupada em investigar os mercados diferentemente dos economistas neoclássicos que defendem a ideia de mercados perfeitos, fundamentados nas perspectivas de Jevons e Walras sobre equilíbrio. Estudando o mercado de morangos de Fontaines-en-sologne, Garcia-Parpet demonstra que um mercado não é uma criação espontânea que se desenvolve sem interferências sociais, ao contrário, “a criação de um mercado [...] resulta de um importante trabalho da sociedade sobre si mesma e não pode ser considerado como [...] proveniente unicamente do comportamento egoísta dos agentes” (STEINER, 2006, p.49). Isso pode ser clarificado pelas palavras da própria pesquisadora:

O mercado de Fontaines é o resultado de uma construção econômica e social. E esta construção foi possível porque um certo número de agentes, particularmente, os produtores, cujos filhos poderiam sucedê-los na exploração agrícola, tinham especial interesse em reverter a correlação de forças entre corretores, expedidores e agricultores (GARCIA-PARPET, 1986, p. 35).

Observando o exposto, percebe-se que as análises neoinstitucionais da economia se aproximam, de algum modo, das interpretações a respeito do fenômeno econômico, realizadas pela sociologia econômica. Essa convergência se dá no sentido de que ambas concordam que os mercados não se constroem espontaneamente, como diria a economia neoclássica, pelo contrário, existe uma construção social dos mercados. Isso porque, tanto a sociologia econômica, quanto o neoinstitucionalismo, acredita que fatores institucionais, ou seja, sociais, interferem nas relações de trocas e por isso influenciam o funcionamento dos mercados.

Um exemplo que pode demonstrar a inserção analítica da sociologia econômica e do novo institucionalismo diz respeito a um estudo realizado pela socióloga Viviana A. Zelizer (1992) a respeito do mercado de seguro de vida. Com o objetivo de identificar os fatores que restringiam ou impossibilitavam a atuação dos seguros de vida antes do século XIX, e de outro modo verificar as condicionantes que possibilitaram a instalação e a manutenção dessa forma de seguro a partir do século XX, essa pesquisadora utilizou o método exploratório, utilizando reportagens de jornais impressos e peças publicitárias para tentar resolver um problema de pesquisa: Por que existia uma dificuldade na implementação do seguro de vida nos Estados Unidos, até o século XIX, enquanto que, no século seguinte, esta mesma sociedade viu-se propensa a mercantilização dessa forma de seguro? Em outras palavras, a questão que se colocava nesse caso é: o que possibilitou a aceitação dos estadunidenses do seguro de vida após o século XX, e o que impedia tal aceitação até o final do século XIX?

D acordo com Zelizer (1992), a resposta está no seguinte: o seguro de vida encontrava basicamente dois fortes empecilhos para se materializar enquanto mercadoria até o século XIX: o primeiro é o fato de o dinheiro ser considerado como algo profano pelos indivíduos, nos Estados Unidos daquela época; o segundo tratava do aspecto mágico: as pessoas tinham medo de atraírem a morte a partir da contratação do seguro de vida. De outro modo, Zelizer destaca alguns fatores que teriam possibilitado a aplicação do seguro a partir do início do século XX, quais sejam: urbanização, marketing, embate entre tendências ritualísticas mais ortodoxas e mais modernizantes, ou seja, atuação das instituições no processo de mercado.

Em suma, “a autora mostra que as representações sociais são decisivas, quer para se rejeitar, quer para se aceitar que as relações mercantis estejam presentes no seio de relações íntimas,” (STEINER, 2006, p. 44) nesse caso a morte. Aqui, mais uma vez, a demonstração de que os mercados não são espontâneos, mas sim originados, desenvolvidos e finalizados, a partir de um expressivo aporte social.

Outro trabalho científico que demonstra influência teórica da sociologia econômica e do novo institucionalismo econômico foi realizado por Mark Granovetter e P. McGuire (1998), que tem o objetivo de verificar o motivo pelo qual o setor industrial nos Estados Unidos se desenvolveu a partir de centrais elétricas e não em torno de geradores locais, como era comum em outros países capitalistas.

A partir de uma pesquisa historiográfica, identificou uma figura importante no processo de desenvolvimento de distribuição de energia elétrica naquele país da América do Norte, tal figura era Thomas Edison. Existiam então, à época, duas propostas de distribuição de energia para as indústrias estadunidenses. A primeira era advogada por Edison, sendo a distribuição energética via centrais elétricas. A segunda proposta era defendida pelos financiadores das pesquisas de Edison, mas que tinham interesse na venda de geradores locais que eles próprios produziam, por isso apoiaram manutenção de energia via fontes locais.

Qual seria, então, o motivo que teria levado à vitória da primeira proposta sobre a segunda? Esse é o problema norteador de desenvolvimento da pesquisa. Seria a possibilidade de maior eficiência da distribuição centralizada em relação à geração local de energia? Essa poderia ser uma hipótese defendida pela teoria econômica neoclássica, mas os pesquisadores responsáveis pelo trabalho em análise argumentam que não era possível avaliar na época o nível de eficiência de ambas as possibilidades, por isso, tal hipótese seria descartada. De outro modo, percebe-se que Thomas Edison, figura central no processo de escolha da matriz energética dos Estados Unidos, tinha uma rede de influência econômica, política e científica muito abrangente. Essa rede certamente envolve pessoas, mas também instituições importantes. Edison era um pesquisador muito conhecido que contratava muitos outros pesquisadores e tinha um relacionamento frutífero com meios financeiros alemães.

Com tudo isso, Granovetter e McGuire concluem que as relações pessoais, no caso a rede social, e também as influências institucionais, no caso a atuação de intuições políticas e financeiras, são fatores fundamentais na construção de mercados, por isso os próprios mercados não são capazes de originarem e fluírem espontaneamente. Essa conclusão se deu também, como foi demonstrado anteriormente, no caso avaliado por Viviana Zelizer. O que se pode argumentar é que as observações postas nos modelos matemáticos da economia neoclássica podem ser refutadas quando se observa empiricamente o mundo econômico. Fatores sociais, no caso, institucionais, mas também morais intervêm na criação e articulação dos diversos mercados.

Em suma, a sociologia econômica, assim como o neoinstitucionalismo, também discordam com veemência da existência de atores puramente racionais no âmbito das relações econômicas e do funcionamento dos mercados, sem interferência de fatores externos, como a atuação das instituições, por exemplo. No entanto, enquanto que, para os economistas institucionais e neoinstitucionais as instituições são fatores que possibilitam a manutenção do mercado, porque regulam relações sociais e de mercado, para os sociólogos instituições são muito mais amplas, além de elas possibilitarem relações sociais, que impactam nos processos mercadológicos, elas atuam no processo de formação dos indivíduos que se articulam nas práticas econômicas. Em outras palavras, para os sociólogos, as instituições, afora coordenar as relações sociais,

imprimem caráter moral, ético e social nos indivíduos e esse será manifestado nas relações de mercado.

A diferença marcante entre a sociologia econômica e a análise econômica neoinstitucional se dá, então, pelo fato de que a segunda está suscetível a explicar os acontecimentos institucionais de forma meramente econômica. Para essa corrente, “a eficiência econômica é, então, o ponto central sobre o qual repousa a explicação das formas de organização econômica das firmas” (STEINER, 2006, p. 56). Em outras palavras, as instituições são, segundo seus pressupostos analíticos, fatores que propiciam tanto estabilidade quanto eficiência econômica.

A sociologia econômica, por outro lado, observando as instituições de forma mais ampla, percebe nelas a influência que têm não só nos mercados em si, mas também na construção moral dos indivíduos que atuam no jogo de mercado. Além disso, essa abordagem explicativa do fenômeno econômico percebe com maior facilidade as ambiguidades inerentes às relações de mercado, que estão presentes também no seio das próprias instituições, como as relações de poder e suas disputas, divergências dos objetivos perseguidos pelos agentes, além de perceber a ligação das instituições com uma estrutura social maior.

## **CONSIDERAÇÕES FINAIS**

Enquanto a economia, principalmente no que diz respeito às perspectivas das escolas clássica e neoclássica, insiste em explicar o fenômeno econômico como sendo proveniente da ação puramente racional do agente, o que levaria a materialização de mercados perfeitos, que se mantêm em constante equilíbrio devido a um funcionamento sem interferências culturais, políticas ou religiosas, a sociologia econômica, seja ela a velha ou a nova, vem evidenciar que as relações de trocas não se isentam dos valores sociais trazidos pelo próprio indivíduo. Embora o agente e sua racionalidade possam se configurar como peça originária das práticas econômicas, tal agente não se destitui dos seus preceitos culturais e morais na efetivação de uma troca econômica.

Ademais, como é expresso especificamente pela “nova sociologia econômica”, os mercados não são uma construção espontânea e completamente independente das manifestações sócio-políticas, o Estado e seu aparato normativo-legal, os valores, a moral, as crenças religiosas são fatores que estão em constante interação com as realizações mercantis, influenciando e sendo influenciadas por elas.

De outro modo, não se pode dizer que a ciência econômica permanece atualmente rígida no sentido de rejeitar que o mundo econômico, incluindo as transações de mercado, não sofre interferências sociais. O institucionalismo e o neoinstitucionalismo econômicos são exemplos disso. Essas Escolas reconhecem que instituições sociais possibilitam estabilidade aos mercados. Mas mesmo nesta perspectiva as observações entre a economia e a sociologia se diferem. Enquanto que a economia entende as instituições de forma um tanto mais restrita, ligadas principalmente a possibilidade de funcionamento do mercado, uma vez que elas regulam relações sociais, a sociologia percebe as instituições de maneira muito mais ampla, para ela a formação dos indivíduos está diretamente ligada à atuação das instituições, logo as ações individuais também são marcadas pelas manifestações institucionais.

Além disso, não se pode dizer também que a sociologia despreza as relações econômicas, como visto desde os estudos clássicos a vida econômica é observada por sociólogos, e, com base nas pesquisas sociológicas mais recentes sobre os fatores econômicos, verifica-se que até as articulações de mercado, outrora de exclusividade investigativa dos economistas, hoje tem grande interesse investigativo da sociologia.

## REFERÊNCIAS

- AYRES, Clarence E. **The Industrial Economy**. Boston: Houghton Mifflin, 1952.
- AYRES, Clarence E. **Toward a Reasonable Society**. Austin: University of Texas Press, 1961.
- BRUE, Stanley L. **História do Pensamento Econômico**. São Paulo: Cengage Learning, 2011.
- COASE, Ronald H. The Nature of the Firm. *In: **Economica***. Nov, 1937. p. 386-405.
- DURKHEIM, Émile. **Ética e Sociologia da Moral**. São Paulo: Landy, 2006.
- FOUCAULT, Michel. **As palavras e as coisas**. São Paulo: Martins, 2007.
- GALBRAITH, John K. **The Affluent Society**. Boston, MA: Houghton Mifflin, 1958.
- GARCIA-PARPET, Marie France. A construção social de um mercado perfeito: o caso de Fontaines-en-sologne. *In: **Actes de la Recherche en Ciencias Sociales***. 1986.
- GRANOVETTER, Mark. Economic action and social structure: the problem of embeddedness. *In: **American Journal of Sociology***. n. 91. November, 1985. pp. 481-510.
- GRANOVETTER, Mark; MCGUIRE, P. The makin of an industry: electricity in the United States. *In: **Sociological Review***. 1998.
- JEVONS, Stanley W. **A Teoria da Economia Política**. São Paulo: Nova Cultural, 1988.
- JOLIK, Albert. **The Evolutionist Economics of Léon Walras**. London and New York: Routledge: 1996.
- JOLIK, Albert. **The evolutionist economics of Léon Walras**. London and New York: Routledge: 1996.
- MITCHELL, Wesley C. **Business Cycles and their Causes**. Berkely: University of California Press, 1941
- NORTH, Douglass C. **Institutions, Institutional Change and Economic Performance**. New York: Cambridge University Press, 1990.

PARSONS, Talcott; SMELLER, Neil. **Economy and Society**. New York: The Free Press, 1956.

SMITH, Adam. **A Riqueza das Nações**: investigações sobre sua natureza e suas causas. São Paulo: Nova Cultural, 1996.

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

SWEDBERG, Richard. **Max Weber e a Ideia de Sociologia Econômica**. Rio de Janeiro: UFRJ, 2005.

VEBLEN, Thorstein Bunde. **The Theory of Business Enterprise**. Book Jungle, 2007.

WILLIAMSON, E. Williamson. Transaction cost economics and organization Theory. *In*: SMELER, Neil J.; SWEDBERG, Richard. **The Handbook of Economic Sociology**. Princeton University Press, 1994. p. 77-107.

ZELIZER, Viviana. Human Values and the market: the case of life insurance and death in 19<sup>th</sup> century America. *In*: GRANOVERTER, Mark; SWEDBERG, Richard. **The Sociology of Economic Life**. Colorado: Westview Press, 1992. p. 285-306.