

Sociologia econômica: hoje e amanhã*

Richard Swedberg

Tradução de Sergio Miceli

Fiquei muito feliz ao saber por colegas que um número especial de *Tempo Social* seria consagrado à sociologia econômica. A principal razão para ficar tão animado com essa iniciativa é o fato de ela propiciar uma boa oportunidade de iniciar uma discussão da sociologia econômica européia e norte-americana com colegas brasileiros – algo que deverá decerto promover novos e criativos avanços nessa área de estudos. Precisamos de uma sociologia econômica verdadeiramente global, apoiada em visadas procedentes do mundo inteiro; e tenho a esperança de que os intelectuais e cientistas sociais brasileiros se interessem pelas tentativas recentes de reviver a sociologia econômica e, assim, fiquem desejosos de se juntar nesse projeto intelectual cujas raízes remontam a eruditos como Karl Marx, Max Weber, Joseph Schumpeter e Karl Polanyi.

A sociologia econômica pode ser definida de modo conciso como a aplicação de idéias, conceitos e métodos sociológicos aos fenômenos econômicos – mercados, empresas, lojas, sindicatos, e assim por diante. Apoiando-se no enfoque de Max Weber, a sociologia econômica estuda tanto o setor econômico na sociedade (“fenômenos econômicos”) como a maneira pela qual esses fenômenos influenciam o resto da sociedade (“fenômenos economicamente condicionados”) e o modo pelo qual o restante da sociedade os influencia (“fenômenos economicamente relevantes”) (cf. Weber, 1949). A economia pode, por exemplo, influenciar a arte ou a religião; e

*Gostaria de agradecer em especial a Sergio Miceli e Nadya Araujo Guimarães pelo convite tão amável para participar deste número de *Tempo Social*. Também sou grato a Mabel Bezzin e Harry Makler.

vice-versa, a arte e a religião podem influenciar a economia. Outro modo de expressar o problema seria dizer que todos os fenômenos econômicos são sociais por sua natureza; estão enraizados no conjunto ou em parte da estrutura social. Segundo os sociólogos da economia, o *homo economicus* não existe – existem apenas atores econômicos concretos que possuem uma determinada idade, uma determinada inserção, pertencem a um gênero, e assim por diante.

Como algumas realizações da moderna sociologia econômica, nos Estados Unidos e na Europa, são pouco conhecidas fora desses contextos, este artigo pretende oferecer um panorama do estado atual da sociologia econômica e ainda discutir o que aconteceu no correr dos últimos dez ou quinze anos. No final do texto, pretendo me referir ao futuro da sociologia econômica e expor o que enxergo como suas forças e fraquezas, sem esquecer o que precisa ser feito.

A sociologia econômica hoje

Desde o início dos anos de 1990, houve mudanças importantes na sociologia econômica, tanto na Europa como nos Estados Unidos, quer no tocante a seu *status* institucional, quer no que respeita a sua abordagem teórica. Novos tópicos foram acrescentados à agenda da sociologia econômica, e avanços instigantes se concretizaram por meio de análises de alguns temas que vinham sendo discutidos em bases preliminares desde os anos de 1980. Todos esses desdobramentos serão abordados aqui.

Quero começar por apresentar o lugar da sociologia econômica no mundo acadêmico contemporâneo. Nos Estados Unidos, a sociologia econômica encontra-se hoje atuante em muitas das principais universidades, como Harvard, Stanford, Cornell etc. Em termos numéricos, pode-se falar de um crescimento persistente desde os anos de 1980, ainda que não se disponha de números exatos (ver Quadro 1).

Enquanto na década de 1980 uma única pessoa costumava representar a sociologia econômica num dado departamento, tal situação é menos frequente hoje. Pode haver, por exemplo, um ou dois professores incumbidos de lecionar os cursos básicos, enquanto outros colegas se dedicam a tópicos mais especializados ou atuam em campos de fronteira. Para o leitor interessado em saber ao certo o que é ensinado em cursos de sociologia econômica nos Estados Unidos, existe uma coletânea de programas de curso e de outros materiais didáticos, a que se pode ter acesso por meio da Associação

Norte-Americana de Sociologia (American Sociological Association, ASA). O fato de essa Associação haver publicado recentemente uma segunda edição ampliada dessas ementas de cursos constitui por si só um indicador de que o campo está em expansão e se tornando mais institucionalizado (cf. Green e Myhre, 2002).

QUADRO 1

“Moderna” ou “Nova Sociologia Econômica”, Parte I: Estados Unidos (anos de 1980)

PRONUNCIAMENTO DOUTRINÁRIO	Mark Granovetter, “Economic action and social structure: the problem of embeddedness” (<i>AJS</i> 1985).
ENFOQUE BÁSICO	Os fenômenos econômicos cruciais deveriam ser analisados com ajuda da sociologia. Os seguintes enfoques parecem especialmente úteis nesse empreendimento: teoria das redes, teoria das organizações e sociologia cultural.
CONCEITOS TEÓRICOS CRUCIAIS	“Enraizamento”, “a construção social da economia”.
INDICADORES DE INSTITUCIONALIZAÇÃO	Coletâneas de textos básicos (1992-2001, 2002), um manual introdutório (1994; segunda edição a ser publicada em 2005), ementas de cursos e materiais didáticos divulgados pela Associação Norte-Americana de Sociologia (1996; segunda edição, 2002), seção de sociologia econômica na Associação Norte-Americana de Sociologia (2001), criação de centros de pesquisa (como o Center for the Study of Economy and Society em Cornell).
ALICERCES ACADÊMICOS	Universidade Estadual de Nova York, em Stony Brook, nos anos de 1980; na atualidade, Universidades de Stanford, Cornell, Berkeley, Princeton e Northwestern; diversas escolas de administração, inclusive Harvard Business School, Sloan School of Management e outras (afora praticantes isolados).
PRINCIPAIS ESPECIALISTAS	Mitchel Abolafia, Sarah Babb, Wayne Baker, Nicole Woolsey Biggart, Mary Brinton, Ronald Burt, Bruce Carruthers, Gerry Davis, Frank Dobbin, Peter Evans, Neil Fligstein, Bai Gao, Gary Gereffi, Mark Granovetter, Mauro Guillén, Gary Hamilton, Mark Mizruchi, Victor Nee, Joel Podolny, Walter Powell, David Stark, Linda Brewster Stearns, Richard Swedberg, Brian Uzzi, Harrison White e Viviana Zelizer.
MONOGRAFIAS RELEVANTES	Mitchel Abolafia, <i>Making markets</i> (1998); Sarah Babb, <i>Managing Mexico</i> (2001); Nicole Woolsey Biggart, <i>Charismatic capitalism</i> (1989); Ronald Burt, <i>Structural holes</i> (1992); Bruce Carruthers, <i>City of capital</i> (1996); Frank Dobbin, <i>Forging industrial policy</i> (1994); Neil Fligstein, <i>The transformation of corporate control</i> (1990) e <i>The architecture of</i>

	<i>markets</i> (2001); Bai Gao, <i>Japan's economic dilemma</i> (2001); Mark Granovetter, <i>Getting a job</i> (1974, 1995); Richard Swedberg, <i>Max Weber and the idea of economic sociology</i> (1998) e <i>Principles of economic sociology</i> (2003); Harrison White, <i>Markets from networks</i> (2002); Viviana Zelizer, <i>The social meaning of money</i> (1994).
MOTE	O termo “nova sociologia econômica” foi cunhado por Mark Granovetter numa conferência pronunciada na Associação Norte-Americana de Sociologia, em Washington, D.C., em 1985. A mensagem básica era a de que a moderna sociologia econômica, contrastada com a “velha sociologia econômica” dos anos de 1960 (Parsons, Moore etc.), deveria focalizar as instituições econômicas chaves.

Fonte: Versão atualizada da constante na obra de Richard Swedberg, *Principles of economic sociology*, 2003, p. 34.

Outro sinal nessa mesma direção de crescente institucionalização é o fato de que agora existem duas coletâneas básicas em sociologia econômica, a saber, *The sociology of economic life*, organizada por Mark Granovetter e Richard Swedberg, e *Readings in economic sociology*, sob a responsabilidade de Nicole Woolsey-Biggart. A primeira é a mais difundida no interior do campo, tendo sido recentemente reimpressa em edição ampliada (cf. Granovetter e Swedberg, 1991; Biggart, 2002).

Nos Estados Unidos, um indicador seguro de que um determinado campo de estudos está sendo levado a sério na profissão é a decisão de lhe conceder uma seção própria no interior da Associação, o que também ocorreu com a sociologia econômica. Por conta de pressões exercidas por Wayne Baker e outros colegas, a seção de sociologia econômica foi criada em 2001, concedendo hoje diversos prêmios, divulgando um jornal interno (*Accounts*) etc. No encontro anual da Associação em Atlanta, em agosto de 2003, foi relatado que a seção de sociologia econômica possui hoje o número mais elevado de membros discentes (em termos percentuais). Isso revela o quão popular é esse campo entre os estudantes de pós-graduação.

Os profissionais que ajudaram a difundir esse campo, em meados dos anos de 1980, continuam, em sua maioria, atuantes e empenhados em seu desenvolvimento intelectual. É o que sucede, por exemplo, no caso de Mark Granovetter, que é visto por muitos colegas como o sociólogo da economia por excelência em virtude de seu artigo tão influente de 1985, “Economic action and social structure”, além de outros trabalhos marcantes (cf. Granovetter, 1985, 1995). Foi nesse artigo que Granovetter cunhou o termo “en-

raizamento” (*embeddedness*) e reivindicou o emprego da análise de redes em sociologia econômica, uma agenda que vem sendo sustentada por ele desde então. Algo semelhante ocorreu com Harrison C. White, professor de Granovetter na Universidade de Harvard e uma figura bastante influente no campo da sociologia econômica, que prosseguiu no aprofundamento de sua análise dos mercados de produção. Sua obra recente, *Markets from networks* (2001), representa a melhor contribuição nesse assunto.

Viviana Zelizer e Bruce Carruthers são outros exemplos de “pioneiros” que continuaram a contribuir para o campo. Viviana Zelizer tem trabalhado sobre diferentes tipos de dinheiros e moedas, e seus estudos têm se tornado cada vez mais influentes tanto no interior como fora da sociologia econômica. No entanto, ela também tem se desdobrado em novas empreitadas, como o consumo e a maneira pela qual costumam se correlacionar fatores econômicos e intimidade (cf. Zelizer, 2002). Tendo iniciado sua carreira com um estudo esplêndido do mercado financeiro em Londres no século XVIII (cf. Carruthers, 1996), Bruce Carruthers é co-autor do primeiro manual de sociologia econômica para estudantes de graduação e vem desenvolvendo um trabalho importante sobre sistemas de crédito e de avaliação de crédito (cf. Carruthers e Babb, 2000; Carruthers, no prelo).

Enquanto a idade média de figuras-chave no campo gira talvez em torno dos 50 anos, está se constituindo uma geração mais jovem de sociólogos econômicos. Os integrantes dessa nova geração já deram mostras do que estão em condições de fazer. Por exemplo, trabalhos bastante substanciais foram feitos por Sarah Babb e Marion Fourcade-Gourinchas: a primeira estudou o papel dos economistas no México do século XX (cf. Babb, 2001); a segunda realizou um estudo comparado sobre a emergência da economia moderna (cf. Fourcade-Gourinchas, 2001). Ambas realizaram juntas, faz pouco tempo, um estudo sobre a recepção do neoliberalismo na França, na Inglaterra, no Chile e no México (cf. Babb e Fourcade-Gourinchas, 2003). Outros jovens acadêmicos dessa promissora geração nos Estados Unidos são Vivek Chibber (2003), Brook Harrington (2000), Laurel Smith-Doerr (no prelo), Valery Yakubovich (2002), Ezra Zuckerman (1999) e Milan Zafirovski (2001).

Antes de discutir a respeito desses novos desdobramentos em sociologia econômica, algo precisa ser dito acerca da situação fora dos Estados Unidos. Embora o atual renascimento da sociologia econômica tenha começado de fato nos Estados Unidos e alcançado aí sua expressão mais forte, diversas contribuições importantes também se concretizaram em outros lugares. Por

conta disso, a sociologia econômica, apesar de não ser tão universalmente reconhecida como seria de se desejar, tem se expandido com rapidez fora dos Estados Unidos.

Esse avanço mostra-se particularmente verdadeiro na Europa, e, em especial, na França. Em minha opinião, a sociologia econômica francesa é muito original e também muito distinta da sociologia econômica norte-americana. Isso sucede, por exemplo, no trabalho notável de Pierre Bourdieu, Luc Boltanski e Michel Callon. O trabalho inicial de Bourdieu sobre a Argélia contém uma análise bastante sugestiva de diversos fenômenos econômicos, a qual difere em muitos pontos da sociologia econômica dominante nos Estados Unidos (cf. Bourdieu, 1979; bem como a última grande contribuição de Bourdieu à sociologia econômica, 2000). Enquanto a sociologia econômica norte-americana predominante focaliza o “enraizamento”, as redes e a construção social da economia, Bourdieu possui uma abordagem muito mais estrutural e talvez também mais realista. Baseado nos quatro conceitos-chave de *habitus*, campo, interesse e capital (social, cultural etc.), Bourdieu parece menos interessado na maneira como opera a economia oficial do que na maneira como as pessoas vivenciam suas vidas na economia, ao enfrentar e ao mesmo tempo sofrer o impacto das condições econômicas. Se comparada à sociologia econômica prevalecente nos Estados Unidos, uma das razões pelas quais a análise de Bourdieu é consideravelmente mais realista tem a ver com sua ênfase no que entende por interesse. A maioria dos sociólogos econômicos norte-americanos limita-se a descrever o impacto das relações sociais na economia, deixando o interesse a cargo dos economistas.

Luc Boltanski extrai muito menos de uma abordagem estruturalista do que Bourdieu, ao enfatizar os modos pelos quais os atores econômicos enxergam a realidade e justificam suas ações (cf. Boltanski e Thévenot, 1991). Sua idéia básica é a de que os atores econômicos desenvolvem as assim chamadas convenções, como parte de seus esforços para coordenar ações econômicas; e que tais convenções consistem em alguns poucos modos padronizados de pensar a realidade e justificar por que certas ações deveriam ocorrer (cf. Stoper e Salais, 1997). Junto com Eve Chiapello, Boltanski também publicou recentemente um estudo de fôlego intitulado *The new spirit of capitalism* (1999), no qual busca argumentar que estaríamos hoje testemunhando a emergência de um novo tipo de capitalismo, o *capitalismo de redes*. Conforme seu raciocínio, os cientistas sociais e inclusive os sociólogos econômicos acabaram contribuindo para a ideologia desse pro-

jeto por meio da defesa ingênua das redes, da descentralização e da produção flexível – traços que, no entender de Boltanski e Chiapello, fazem parte do “novo espírito do capitalismo”.

Cumpre registrar ainda o trabalho muitíssimo relevante de Michel Callon, que junto com Bruno Latour se dedica sobretudo à sociologia da ciência e da tecnologia (cf. Callon, 1998; *Economy and Society*, 2002). Callon vem batalhando pela aplicação da assim chamada teoria dos atores e das redes (*actor-networks-theory*, ANT) à economia, ao questionar em particular a teoria convencional dos mercados. Callon é ainda um defensor do que se conhece como “desempenho” ou da interessante idéia de que a teoria econômica cria a realidade que ela mesma realiza.

Enquanto os trabalhos de Bourdieu (1930-2002), Boltanski e Callon dominam a sociologia econômica na França na atualidade, seria incorreto dar ao leitor a impressão de que pouco mais foi produzido nesse país além dos estudos desses autores. Um trabalho importante a respeito do papel dos economistas na França foi levado a cabo, por exemplo, por Frédéric Lebaron (2000). Também, Philippe Steiner tem contribuído para aplicar um enfoque da sociologia do conhecimento ao pensamento econômico, tendo escrito ainda sobre outros temas em sociologia econômica. Contudo, sua contribuição mais saliente é a tentativa de olhar para o conhecimento que as pessoas possuem da economia (“conhecimento econômico”; cf. Steiner, 2001). Por fim, Emanuelle Lazega está agora trabalhando num estudo significativo de um tribunal comercial em Paris (cf. por exemplo Lazega, 2003; sobre a relação entre economia e direito, ver também o trabalho de Yves Dezalay sobre arbitragem econômica internacional, Dezalay e Garth, 1996).

Se a Alemanha da época de Max Weber e Werner Sombart dominava a sociologia econômica, isso não acontece mais hoje, muito embora figuras de peso como Jurgen Habermas e Niklas Luhman tenham realizado trabalhos muito instigantes sobre economia (cf. Luhman, 1992; sobre Habermas, cf. Sitton, 1998). Não obstante, a sociologia das finanças constitui uma área em particular na qual os sociólogos econômicos têm assumido a dianteira. Liderados por Karin Knorr-Cetina, diversos estudos instigantes e imaginativos sobre finanças foram empreendidos, por vezes com uma dimensão etnográfica (cf. Knorr-Cetina e Bruggers, 2002; Knorr-Cetina e Preda, no prelo). Como tem sido demonstrado, os modernos mercados eletrônicos são muito mais sociais do que se poderia pensar. Vale ainda salientar o quanto Knorr-Cetina se apóia na sociologia da

ciência e na fenomenologia em suas investigações. Ao proceder assim, ela tem ampliado de modo considerável o repertório teórico da sociologia econômica contemporânea.

Ainda na Alemanha, deve-se mencionar os trabalhos de Jens Beckert e Christoph Deutschmann. O primeiro tem produzido um provocativo trabalho teórico em sociologia econômica, sobretudo acerca do papel da incerteza na vida econômica (cf. Beckert, 1996). Ele também acaba de concluir um estudo comparativo da herança no século XIX (cf. Beckert, no prelo). Christoph Deutschmann (2001), por sua vez, concentra-se em fenômenos macroeconômicos, em especial sobre como o capitalismo se tornou uma espécie de religião nos tempos modernos.

Apesar de não haver tanto desenvolvimento em sociologia econômica no restante da Europa, algumas contribuições individuais interessantes vêm sendo produzidas (ver Quadro 2). Geoffrey Ingham, Nigel Dodd e alguns outros especialistas na Inglaterra, por exemplo, tentaram enxergar o dinheiro de uma perspectiva sociológica (cf. Dodd, 1994; Ingham, 1998, 2004). Patrik Aspers empreendeu um estudo fascinante do mercado para a fotografia de moda na Suécia, e Olav Velthuis fez trabalho análogo sobre o mercado de arte na Holanda (cf. Aspers, 2001; Velthuis, no prelo). Faça-se ainda um registro especial de Portugal, onde a sociologia econômica vem sendo incorporada no currículo de algumas universidades. João Peixoto e Rafael Marques (2002) têm liderado essa iniciativa e editaram uma antologia caprichada, com traduções para a língua portuguesa de textos-chave na moderna sociologia econômica. Enfim, o leitor interessado em realizações européias no campo da sociologia econômica poderá assinar a publicação quadrimestral gratuita, *Economic Sociology: European Electronic Newsletter* (1999)¹.

1. Como esse boletim deverá modificar seu endereço eletrônico em breve, os leitores interessados podem digitar seu título na Internet.

O que está acontecendo em sociologia econômica longe da Europa e dos Estados Unidos é pouco conhecido fora desses países. No entanto, parece haver interesse cada vez maior pela sociologia econômica na Rússia, podendo-se salientar aí o trabalho muito importante de Vadim Radaev (1997). Conforme o registro de diversas fontes, cursos esporádicos em sociologia econômica têm sido lecionados em alguns países na América Latina e na Ásia, mas a informação a respeito é precária e há pouca informação quanto ao tipo de pesquisa desenvolvida. Felizmente, alguns dos leitores de *Tempo Social* preencherão essa lacuna a respeito do que está acontecendo no Brasil no meu endereço eletrônico: rs328@cornell.edu.

QUADRO 2

“Moderna Sociologia Econômica”, Parte II: Europa (anos de 1990)

FONTES DE INSPIRAÇÃO	A nova sociologia econômica norte-americana; tradições nacionais; sociólogos de peso como Bourdieu, Boltanski, Luhman e Giddens; sociologia da ciência (Bruno Latour, Karin Knorr-Cetina, Donald MacKenzie, Michel Callon; a teoria do ator em redes; “culturas epistêmicas”).
PUBLICAÇÕES E BASES INSTITUCIONAIS	<i>Economic Sociology: European Electronic Newsletter</i> (1999); seção de sociologia econômica na Associação Européia de Sociologia.
PRINCIPAIS ESPECIALISTAS <i>Inglaterra</i> <i>França</i> <i>Alemanha</i> <i>Hungria</i> <i>Itália</i> <i>Holanda</i> <i>Portugal</i> <i>Escócia</i> <i>Suécia</i>	Nigel Dodd, Geoffrey Ingham, Mark Harvey. Michel Callon, Philippe Steiner, Frédéric Lebaron. Karin Knorr-Cetina (Universidade de Chicago), Jens Beckert. Gyorgy Lengyel. Carlo Trigilia. Olav Velthuis. Rafael Marques, João Peixoto. Donald MacKenzie, Alex Preda. Patrik Aspers.
ÁREAS IMPORTANTES DE PESQUISA	Sociologia econômica geral (Bourdieu, Boltanski-Thévenot, Callon, Steiner, Trigilia); sociologia das finanças (“performatividade”; Knorr-Cetina, MacKenzie, Ingham, Dodd); sociologia da economia (Lebaron, Steiner); sociologia dos mercados de arte (Aspers, Velthuis); sociologia da herança (Beckert); sociologia econômica fenomenológica (Knorr-Cetina, Aspers).
MONOGRAFIAS	Patrik Aspers, <i>A market in Vogue</i> (2001); Jens Beckert, <i>Beyond the market</i> (2002) e <i>Unearned wealth</i> (no prelo); Luc Boltanski e Eve Chiapello, <i>The new spirit of capitalism</i> (1999, tradução para o inglês no prelo); Luc Boltanski e Laurent Thévenot, <i>De la justification</i> (1987-1991, tradução para o inglês no prelo); Pierre Bourdieu, <i>The social structures of the economy</i> (2004); Michel Callon (ed.), <i>The laws of the market</i> (1998); Geoffrey Ingham, <i>The nature of money</i> (2004); Karin Knorr-Cetina e Alex Preda (eds.), <i>The sociology of finance</i> (a ser publicado em 2004); Frédéric Lebaron, <i>La croyance économique</i> (2000); Niklas Luhman, <i>Die Wirtschaft der Gesellschaft</i> (1988); Carlo Trigilia, <i>Economic sociology</i> (1998; tradução para o inglês 2002); Olav Velthuis, <i>The art market in the netherlands</i> (no prelo).

Novas frentes desde 1990

Os últimos quinze anos da sociologia econômica caracterizaram-se por um crescimento bastante dinâmico, e novas frentes foram conquistando espaço. Alguns tópicos novos passaram por ampliações significativas, tais como riqueza, capacidade empresarial e o papel do direito na economia. Certas visadas pioneiras também têm sido reelaboradas e exploradas em novas direções. Isso sucedeu, por exemplo, nos casos das idéias de Mark Granovetter sobre “enraizamento” e da teoria dos mercados produtivos de Harrison White. Também se verifica um intento reiterado no sentido de consolidar a sociologia econômica pela via do retorno aos clássicos e aos seus ensinamentos.

O que chamou a atenção dos sociólogos econômicos como sendo importante em meados dos anos de 1990 é bastante distinto do que eles consideram relevante na atualidade. Raciocínio similar pode ser estendido à relação que os sociólogos econômicos mantêm com a teoria econômica: o que consideravam importante duas décadas passadas não é forçosamente o que consideram instigante e sugestivo hoje. A preocupação com os custos de transação, por exemplo, parece haver se esgotado; tendência oposta se verifica no interesse crescente pelo trabalho dos economistas em instituições. Existe ainda um sentimento cada vez maior de que a sociologia econômica e a economia comportamental têm muito em comum (cf. Camerer, Loewenstein e Rabin, 2004).

Teorias e avanços teóricos

Quando a sociologia econômica foi revigorada nos Estados Unidos em meados da década de 1980, os sociólogos andavam bastante perdidos em matéria de teoria. Havia uma sensação forte de que deveriam desenvolver sua própria abordagem no estudo dos fenômenos econômicos – mas isso era quase tudo que se falava. A herança da sociologia econômica, em especial as idéias poderosas de Max Weber em *Wirtschaftssoziologie* nem chegavam a constituir uma opção por serem pouco conhecidas (cf. Swedberg, 1994). Apelar ao trabalho de Marx tampouco parecia uma opção, uma vez que os tempos da sociologia radical haviam terminado.

Foi nessa conjuntura que Mark Granovetter sugeriu que talvez se pudesse fundir as idéias de Karl Polanyi sobre “enraizamento” com a análise de redes (cf. Granovetter, 1985). Acolhendo essa sugestão, a tarefa da sociologia eco-

nômica seria descrever o modo pelo qual as ações econômicas são estruturadas por meio de redes. Em suma, as ações econômicas não acompanham os caminhos concisos e diretos da maximização, tal como reivindicam os economistas; acompanham muito mais os caminhos consideravelmente mais complexos das redes existentes. Os economistas estavam errados, mas não tanto por conta de razões psicológicas correlacionadas ao *homo economicus* ou de fato pelo quão racionais são ou não as pessoas; os economistas como que falharam em apreender a importância da estrutura social na economia.

Esse projeto do “enraizamento” tem sido bastante bem-sucedido; durante os últimos quinze anos tem sido testado e ampliado tanto pelo próprio Granovetter como por seus alunos e diversos seguidores (cf. Uzzi, 1996, 1997; Portes e Sensenbrenner, 1993). Ao longo da década passada, todavia, essa perspectiva também foi sendo contestada com frequência, podendo-se hoje falar de um intento generalizado em superar o “enraizamento” e substituí-lo por um novo enfoque em sociologia econômica.

Um desses desafios foi formulado por Pierre Bourdieu, que criticou tal enfoque por sua incapacidade em lidar com fatores estruturais (cf. Bourdieu, 2000). O conceito de campo, ao contrário, pode lidar facilmente com o impacto da estrutura, no entender de Bourdieu. Outros críticos atribuem a Granovetter certo fracasso ao lidar com o conceito de instituições e, de modo mais geral, ao manejar os macrotópicos na economia (cf. Nee e Ingram, 1998; sobre a sugestão de que as instituições podem ser conceituadas como “redes congeladas”, cf. Granovetter, 1992).

Até que ponto os sociólogos econômicos devem apelar à teoria dos jogos constitui outro tópico recém-formulado, e para o qual o enfoque do “enraizamento” e outras idéias dominantes em sociologia econômica proporcionam hoje pouca orientação (cf. Swedberg, 2001). Como se sabe, nos últimos anos as principais revistas acadêmicas norte-americanas de sociologia têm incluído análises baseadas na teoria dos jogos. Mas os sociólogos econômicos sempre guardaram reservas diante dessa teoria. Podem, no máximo, ter demonstrado simpatia pela tentativa de misturar a análise empírica com a teoria dos jogos, em algo conhecido pela designação de “narrativas analíticas”, as quais podem ser exemplificadas pelo trabalho significativo de Avner Greif sobre as organizações de negócios na Idade Média (1998). Em resumo, podemos concluir que a sociologia econômica carece hoje de um corpo teórico unificado.

Enquanto muitos sociólogos econômicos se mostravam hostis à economia nos anos de 1980, foi-se aos poucos compreendendo que se tratava de

uma ciência multifacetada, que comporta algumas idéias que podem se tornar relevantes para a sociologia econômica. De outro lado, alguns economistas se deram conta de que podiam apurar suas próprias análises ao incorporar conceitos e modos de pensar sociológicos. O trabalho de Herbert Simon, por exemplo, tem se mantido próximo do clima da sociologia econômica (Simon, 1997). Isso também ocorre no trabalho de economistas como George Akerlof e Jeffrey Sachs (cf. Akerlof e Kranton, 2000; Sachs, 2000). Alguns sociólogos econômicos também se sentiram atraídos pelas tentativas de Douglass North e Avner Greif em ressuscitar o conceito de instituição e aperfeiçoá-lo (cf. Greif, no prelo; North, 1990). Como vimos, diversos sociólogos econômicos vêm acompanhando com grande interesse os avanços em economia comportamental.

Novas frentes de análise de tópicos antigos: redes, mercados e firmas

O artigo de Granovetter sobre “enraizamento” argumentava que as atividades econômicas estavam não apenas assentadas em relações sociais, mas também em redes. Diversos alunos de Granovetter na Universidade de Nova York (Stony Brook) nos anos de 1980 também utilizariam a análise de redes em seus estudos da economia. Alguns deles focalizaram os tipos de rede que se desenvolvem em torno das firmas; outros analisaram as redes formadas pelos diretores com assento em inúmeros conselhos, as ditas interconexões. Embora esse último tipo de estudo tivesse suscitado grandes esperanças, ficou comprovado que a pesquisa sobre interconexões tinha valia limitada (cf. Mizruchi, 1996).

Uma das grandes vantagens da análise de redes é o fato de constituir uma ferramenta flexível por meio da qual se pode lidar com um número considerável de fenômenos sociais, tendência confirmada por estudos recentes em sociologia econômica (cf. Rouch e Casella, 2001; Zuckerman, 2003). A análise de redes tem sido usada, por exemplo, para explorar diversos tipos de interações econômicas que não podem ser classificadas nem como costumes nem como alguns tipos de organização econômica. Essas formas sociais intermediárias são, por vezes, referidas como “formas de organização em rede” (Podolny e Page, 1998). Num texto bastante influente e citado com frequência, Ronald Burt (1993) também sugeriu que a capacidade empresarial podia ser compreendida com ajuda da análise de redes. Sua idéia básica era a de que um empreendedor conecta dois grupos de pessoas que sem isso permaneceriam destituídas de conexão, como, por

exemplo, compradores e vendedores. Em suas atribuições como intermediário, o empreendedor se engancha por assim dizer num “vazio estrutural”, segundo esse tipo de argumento.

Deve-se fazer menção especial aos grupos de negócios, quase sempre estudados com a ajuda de redes. Já num artigo importante do início dos anos de 1990, Mark Granovetter deu grande visibilidade a esse tópico, e assim, desde então, um número cada vez maior de estudos foi devotado a esse fenômeno (cf. Granovetter, 1994a; para um balanço, cf. Granovetter, no prelo). Uma percepção trazida por essa pesquisa é o fato de que, na Europa, na Ásia e na América Latina, os grupos de negócios respondem por uma parcela significativa da economia. Nos Estados Unidos, ao contrário, esse tipo de grupo é muito menos comum, decerto por conta da legislação antitruste.

Em outro excelente exemplo de análise por redes, busca-se abordar um tipo específico de compras do consumidor, mormente aquelas para as quais as pessoas mobilizam suas redes de amigos e conhecidos (cf. DiMaggio e Louch, 1998). Ao que tudo indica, esse tipo de compra é bastante comum em alguns itens, tais como casas e carros usados, para os quais nenhum corretor entra em cena. Padgett e Ansell (1993) levaram a cabo um estudo histórico fascinante com ajuda da análise de redes. A famosa família Médici, eles argumentam, derivou parte substancial de seu poder de sua tremenda competência na armação e na operação de vários tipos de redes econômicas e políticas.

Além das redes, os mercados têm constituído desde o início um dos tópicos centrais da sociologia econômica. Como vimos, um dos primeiros artigos responsáveis pelo deslanche da sociologia econômica no início dos anos de 1980 tratava justamente desse tema. Seu autor era Harrison C. White, um físico brilhante reconvertido em sociólogo e uma das figuras centrais da sociologia do século XX (cf. White, 1981). Após haver abandonado esse tema em certo período, no início da década seguinte White retomou o trabalho, ao juntar diversas dimensões ao seu modelo pioneiro (cf. White, 2001). A título de registro, um dos seguidores de White deu continuidade às suas idéias acerca de como a identidade dos atores no mercado está correlacionada à sua posição no mercado (cf. Aspers, 2001).

Conforme a teoria de White, o mercado (industrial) típico possui um número restrito de atores, os quais, fazendo-se conhecer uns aos outros por meio de preços e volume, compõem um grupo coerente, dotado de uma estrutura social estável – em suma, um mercado. Uma teoria alternativa à

de White foi sugerida por Neil Fligstein, segundo a qual a feição mais característica dos mercados modernos é sua estabilidade (cf. Fligstein, 1996; 2001). Sob essa perspectiva, os atores no mercado, em quaisquer circunstâncias, não apreciam preços voláteis nem competição desvairada – querem apenas mercados estáveis sem maiores surpresas.

Antes de encerrar este tópico, vale a pena registrar o elegante estudo de Joel Podolny (1992) a respeito do papel do *status* nos mercados. Seu argumento consiste em afirmar que os compradores estão dispostos a pagar um prêmio por lidarem com atores de mercado dotados de *status* elevado, algo que é altamente lucrativo para o vendedor. Todavia, o fato de possuir *status* também restringe o vendedor a um pequeno mercado, pois, de outro modo, ele ou ela correria o risco de perder *status* (e o mercado anterior).

Assim como as redes e os mercados permaneceram na agenda da sociologia econômica ao longo de duas décadas, o mesmo tem ocorrido com as firmas. Uma das razões decisivas para tanto é o trabalho persistente e muito antigo dos sociólogos no campo de teoria das organizações, nas quais as firmas costumam ser estudadas. Ressalte-se, ainda, que muitos sociólogos norte-americanos são empregados em escolas de administração de empresas, nas quais a teoria das organizações é frequentemente considerada bastante útil. A ecologia populacional constitui uma contribuição importante dos sociólogos para a análise de firmas, contribuição cuja importância se ampliou de modo significativo na última década (cf. Hannan e Carroll, 1995). O foco central nesse caso dirige-se a populações inteiras de firmas em alguma área determinada da economia (por exemplo, ferrovias, imprensa ou cervejarias), em vez de uma única ou de algumas poucas firmas. A tarefa consiste em estudar de que maneira, ao longo do tempo, essas populações de firmas vão emergindo, se expandindo e pouco a pouco entrando em declínio. Outra contribuição tem a ver com a difusão, numa dada população de firmas, de várias idéias, de maneiras de fazer as coisas ou algo similar, tendência que se desenvolveu de modo substancial durante a última década (por exemplo, Davis, 1991). O modo de estruturação das relações sociais entre as firmas deverá decerto influenciar a velocidade e a amplitude da difusão.

No tocante à pesquisa sociológica recente sobre firmas, a maior novidade diz respeito à capacidade empresarial. Embora esse tópico tenha sido por vezes ventilado na década de 1980, não se podia a rigor falar numa sociologia da capacidade empresarial – algo que hoje já se viabilizou (cf. por exemplo, Thornton, 1999; Swedberg, 2000). Mark Granovetter, por

exemplo, ajudou a teorizar por que as pessoas que não se mostram particularmente empreendedoras em seus países de origem podem se tornar empreendedores bem-sucedidos quando operam num ambiente estrangeiro (cf. Granovetter, 1995). Conforme sugere, o segredo está no fato de que os laços familiares podem impedir ou bloquear essa capacidade empreendedora no país de origem, enquanto o mesmo não ocorre em outro país – daí resultando uma substancial capacidade empreendedora. Anna Lee Saxenian (1996) levou adiante as idéias de Alfred Marshall sobre distritos industriais por meio de seu estudo de Silicon Valley. Ao contrastar a estrutura social descentralizada e informal do Silicon Valley, na Califórnia, à estrutura social centralizada e formal da Estrada 128, em Massachusetts, Saxenian tentou manejar os fatores conducentes à capacidade empreendedora.

Alguns tópicos novos: finanças, direito, estratificação, estudos histórico-comparados

Embora se possa falar numa certa continuidade no tocante ao estudo de redes, mercados e firmas, apesar das contribuições novas e interessantes surgidas nesta última década, o mesmo não ocorre no caso dos tópicos a serem discutidos a seguir. Na área de finanças, por exemplo, um número considerável de achados teve lugar nesse período. Começaram a surgir análises sofisticadas de mecanismos sociais em operação nesse tipo de mercado, tal como os exemplificados pelos estudos de Donald MacKenzie e Ezra Zuckerman (cf. MacKenzie, 2003; MacKenzie e Millo, 2003; Zuckerman, 1999). Num estudo em colaboração com Yuval Millo, Donald MacKenzie sustenta a idéia de que os mercados de opções podem ter sido em parte criados com ajuda da teoria econômica – a qual passa então a ser usada no intuito de dar a conhecer os resultados desse mesmo mercado (o dito desempenho). Ezra Zuckerman analisa a penalidade que as firmas que não são acompanhadas por analistas de seguros estão obrigadas a pagar.

Todavia, cumpre ressaltar cada vez mais, a sociologia econômica mobilizou a etnografia e a cultura para o estudo das finanças, e assim alterou o tipo de questões que podem ser formuladas, bem como o tipo de material a ser levado em conta. Valendo-se desse caminho, por exemplo, Viviana Zelizer acabou descobrindo que as pessoas em suas vidas cotidianas não enxergam o dinheiro como algo semelhante a uma substância unitária, preferindo dividi-lo em diferentes moedas (cf. Zelizer, 1989). Karin Knorr-Cetina e Urs Bruggler (2002) também se apoiaram na fenomenologia com vistas a anali-

sar, por exemplo, o que significa para gente como os corretores ter de interagir uns com os outros com a ajuda de computadores.

O direito e a economia surgiram como um campo distinto de investigação, muitos anos antes de a sociologia econômica tornar-se algo vigorosa, tendo de início atraído pouca atenção entre os sociólogos econômicos. Contudo, pouco a pouco se foi reforçando a idéia de que o direito constitui uma parte central da economia moderna, dando origem à formulação recente de um amplo programa de análise sobre seu papel de uma perspectiva sociológica (cf. Swedberg, 2003a, 2003b). Tal programa delinea a tarefa que poderia interessar a uma “sociologia econômica do direito”; também salienta um número restrito de estudos já existentes que se mostram altamente relevantes nesse contexto.

Um dos mais importantes entre esses estudos já concluídos foi realizado por Lauren Edelman (1990), trabalho pioneiro ao introduzir um enfoque sociológico em direito e economia. Ela enfatizou em particular a necessidade de vincular o estudo de organizações ao do direito; e um de seus primeiros estudos nessa direção lida com tal processo no lugar de trabalho. Enfoque idêntico também pode ser detectado em outro estudo, que analisa um assunto correlato, a saber, a legalização do lugar de trabalho (cf. Sutton *et al.*, 1994).

Há muita coisa mais nessa atual tentativa de desenvolver uma abordagem sociológica sobre o direito e a economia. Existe, por exemplo, uma tendência a mostrar de que maneira a análise de redes pode ser útil na análise da estrutura social de cartéis ilícitos (cf. Baker e Faulkner, 1993). Registre-se ainda um estudo que buscou demonstrar que o processo de privatização na Europa Oriental pode ter dado origem a um novo tipo de propriedade (cf. Stark, 2001).

A reivindicação de que o estudo de estratificação e riqueza representa uma nova frente em sociologia econômica pode parecer estranha a muita gente, menos para os sociólogos. Desde Marx até C. Wright Mills, não são precisamente esses dois tópicos o âmago da sociologia econômica? No entanto, as questões de desigualdade costumam ser examinadas hoje em sociologia apenas num subcampo chamado estratificação em vez de sociologia econômica. Aliás, a riqueza é raramente estudada na sociologia contemporânea. Não obstante, recentemente, especialistas em estratificação e sociólogos econômicos começaram a estudar a riqueza e a correlacioná-la às engrenagens da economia (cf. Keister e Moller, 2000; Spilermann, 2000). Alguns exemplos de impulso similar também podem ser mencionados nos estudos de estratificação.

Outra ilustração dessa tentativa de aliar o estudo da estratificação às engrenagens da economia pode ser reconhecida no trabalho de Victor Nee (1989). Valendo-se de mudanças recentes na China como evidência empírica, Nee argumenta que a passagem numa sociedade de um sistema de redistribuição para um de intercâmbio pela via do mercado acaba por se refletir no sistema de estratificação. Essa chamada teoria da transição de mercado suscitou um debate bastante animado entre sociólogos (cf. Cao e Nee, 2000).

Antes de encerrar esta breve introdução aos novos avanços em sociologia econômica, deve-se dizer algo a respeito da tendência recente, por parte dos praticantes nessa área de estudo, ao desenvolver uma sociologia econômica histórica e comparativa. Os sociólogos possuem uma longa e bem-sucedida tradição de analisar tópicos históricos e comparativos, sendo por vezes sustentado que esses dois tópicos representam áreas nas quais os sociólogos econômicos desfrutam de vantagens comparativas em relação aos economistas. Ainda que isso possa ocorrer, convém mencionar alguns desses estudos para exemplificar tal tendência.

Alguns deles são essencialmente históricos e buscam, entre outras coisas, delinear a construção social de uma indústria e, assim, esboçar a evolução histórica da contabilidade (cf. Carruthers e Espeland, 1991). Outros cobrem diferentes países e períodos, buscando sobretudo defender a tese de que as atividades econômicas podem ser organizadas de muitas maneiras distintas, e por conseguinte existiria evidência precária em favor do argumento de que há apenas um caminho por excelência de atuação econômica. Marion Fourcade-Gourinchas (2001), por exemplo, defende esse ponto no caso da própria teoria econômica, ao mostrar de que modo ela reflete o ambiente social dos países onde surgiu. Akos Rona-Tas e Alya Guseva (2001) buscaram investigar e comparar as condições em que opera um mercado de cartões de crédito. Frank Dobbin talvez tenha sido o mais ambicioso ao sugerir que as políticas industriais de vários países não apenas diferem umas das outras, mas também refletem o modo como se organiza o poder político (cf. Dobbin, 2001).

O futuro da sociologia econômica: observações finais

Sem dúvida, a década de 1990 e os últimos anos têm se caracterizado por uma expansão persistente de estudos em sociologia econômica. Novos tópicos foram redimensionados e antigas teorias foram levadas adiante. Temos hoje, por exemplo, diversas teorias distintas a respeito de como os mercados

operam; existe um campo ampliado para a sociologia das finanças, entre outras novidades. Mas também existem diversas áreas que deveriam ter um papel central em sociologia econômica nas quais houve pouquíssimo avanço. Algumas delas já foram discutidas, como direito e economia, ou então o esforço para estreitar os laços entre a teoria da estratificação e a sociologia econômica. Entretanto, existem ainda inúmeros outros tópicos que continuam carentes de investigação, como a relação entre tecnologia e economia ou, ainda, entre gênero e economia.

A tecnologia desempenha um papel-chave ao produzir o que consideramos o bem-estar no mundo moderno, na medida em que a ajuda da tecnologia viabiliza a construção das casas modernas, a confecção das roupas modernas, a produção da comida moderna etc. Todavia, a tecnologia se encontra estreitamente correlacionada ao consumo e aos valores de uso, desempenhando ainda um papel estratégico na geração de itens capazes de produzir valor de troca e lucro. Desde a Revolução Industrial, em suma, a tecnologia e o capitalismo têm estado estreitamente conectados. Não obstante, existem poucos estudos sobre tecnologia; e a “sociologia econômica da tecnologia” pela qual nutríamos tanta esperança continua engatinhando.

No que diz respeito ao relacionamento entre gênero e economia, não há dúvida de que a igualdade de gênero representa um dos mais importantes valores culturais de nossa época, tanto quanto a democracia e o direito a um padrão decente de vida para todo ser humano. No entanto, a sociologia econômica não tem prestado a devida atenção a questões de gênero e por vezes tende a desenvolver suas análises como se a dimensão de gênero não tivesse tanta importância. Uma das razões para essa situação é provavelmente o fato de que a maioria dos sociólogos econômicos nos Estados Unidos e na Europa é constituída por homens; outra pode ter a ver com a prevalência entre os sociólogos econômicos de modos de pensar também bastante difundidos entre os economistas – e, no geral, os economistas puros têm demonstrado pouco interesse pelo fator gênero (cf. Zelizer, 2002a). Qualquer que seja a razão, gênero *versus* economia é o tipo de correlação com potencial de se tornar uma área central em sociologia econômica, e será preciso muito mais trabalho a respeito disso.

Até agora procurei de algum modo apresentar o que foi realizado em sociologia econômica, durante os últimos quinze anos, sem manifestar com nitidez minhas próprias preferências. Gostaria de engrenar, portanto, outra marcha e explicitar minha visão pessoal da sociologia econômica e de seu futuro. No essencial, penso que a sociologia econômica tem um belo

futuro. Alguns dos melhores sociólogos do mundo são atuantes no campo, além de uma quantidade cada vez maior de estudantes de pós-graduação. Também é verdade que existem diversos tópicos negligenciados em sociologia econômica, tais como gênero e economia, tecnologia e economia, entre outros. Com alguma boa vontade e trabalho, porém, seria possível começarmos a nos mover na direção certa ao lidar com esses tópicos.

Minha preocupação central a respeito da sociologia econômica tem a ver com algo distinto, ou seja, a falta de uma sólida fundamentação teórica. A exemplo da opinião prevalecente que partilho com diversos colegas, a meu ver a razão pela qual isso ocorre se liga ao fato de que a sociologia econômica contemporânea ficou demasiado dependente da teoria do enraizamento. Como vimos, existem alguns problemas decorrentes dessa abordagem teórica. A metáfora básica é pouco nítida e insinua uma linha divisória muito abrupta entre o que é “econômico” e o que é “social”. Também existe a dificuldade, com que se defronta a teoria do enraizamento, de lidar com a cultura, com as instituições, com os macrofenômenos e com a política – os quais, tomados em conjunto, constituem uma parte considerável da economia.

No meu entender, o problema não reside tanto na indagação de quão sólidas são as idéias sobre enraizamento, a ponto de constituir o fundamento teórico da sociologia econômica. Essas idéias carecem de solidez; e a posição central delas na atual sociologia econômica pode ser atribuída muito mais ao acaso e a uma certa dependência intelectual do que a um trabalho teórico de fôlego, do tipo desenvolvido, por exemplo, por Max Weber em *Economia e sociedade*. O problema consiste, pois, em encontrar uma boa alternativa.

Existem diversos candidatos nesse sentido. Neil Fligstein (2001), por exemplo, argumenta em *The architecture of markets* que seu “enfoque político-cultural dos mercados” pode ser usado de modo mais geral como uma plataforma para a sociologia econômica. Pierre Bourdieu (2000) também sugere algo similar ao dizer que se pode lidar com fenômenos econômicos com a ajuda de conceitos como *habitus*, “campo” e diversas espécies de “capital”; Luc Boltanski e Laurent Thévenot ([1987], 1991) fazem o mesmo em favor do conceito de “modo de justificação”. Existe ainda a tentativa de Max Weber de propor uma fundamentação teórica para a sociologia econômica no capítulo 2 de *Economia e sociedade*, “Categorias sociológicas da ação econômica” (1978, pp. 63-211).

Há muitas feições positivas em todas essas alternativas. Minha própria sugestão de alternativa teórica perante a perspectiva do enraizamento se es-

cora, no entanto, em diversas noções e não em um único conjunto de idéias (cf. Swedberg, 2003b, no prelo). De modo conciso, acredito antes de tudo que os sociólogos deveriam prestar mais atenção ao papel dos *interesses* na vida econômica, muito mais do que costumam fazer. Creio também que a sociologia tende a negligenciar o papel de objetos físicos em suas análises, inclusive o próprio corpo do ator. Vou desenvolver um pouco meu raciocínio em torno desses pontos.

Cientistas atuantes na tradição da teoria do ator em rede argumentam – e de modo bastante correto, a meu ver – que os sociólogos cometem um erro sério ao não levarem em conta os objetos físicos em suas análises, voltando-se quase exclusivamente para as relações sociais. Com vistas a compreender, digamos, a vida econômica de uma fábrica, não se pode apenas atentar para as relações sociais entre os trabalhadores e abstrair o restante do ambiente; é preciso também considerar os prédios, as máquinas e tudo o mais.

Tal como vejo, a análise sociológica deveria não apenas incluir objetos materiais em sua visada, mas também o corpo – e o corpo tem que ser alimentado, abrigado e cuidado em muitos sentidos. Embora a teoria econômica possa se orgulhar de haver progredido muito além da primitiva “análise da riqueza” do século XVII, ao insistir em assumir uma perspectiva teórica que relega os aspectos materiais da realidade, a sociologia econômica deveria, a meu ver, fazer justamente o oposto. Trabalhar, comer, cozinhar e dormir, eis alguns elementos centrais da vida econômica dos seres humanos. Precisamos de uma sociologia da economia dos domicílios tanto quanto de uma sociologia da economia de mercado.

Os economistas de hoje tendem a desprezar os aspectos materiais da realidade, assim como tendem a ignorar o papel dos interesses – e outra vez acabam conferindo peso excessivo ao papel das relações sociais na análise. Entretanto, os interesses devem ser incluídos na análise porque constituem as forças que dirigem o comportamento humano, seja para realizar um lucro, seja para enfrentar um dia puxado de trabalho. Isso significa que eles precisam ser teorizados e incluídos na análise sociológica. Existe sempre o perigo de lidar com o conceito de interesse ao proceder como os economistas, que se inclinam a equiparar sem mais o conceito de interesse com o auto-interesse econômico. No intuito de evitar esse tipo de enfoque, os sociólogos econômicos, tal como os vejo, deveriam se basear em diferentes tipos de interesse em suas análises, como os interesses ideais, os interesses materiais, entre outros. Vale lembrar, os interesses são sempre socialmente construídos e podem apenas se concretizar tipicamente por meio de rela-

ções sociais. Como sempre, a compreensão subjetiva dos atores é também central; e por nossa própria experiência todos sabemos o quão árduo é decidir em que consiste nosso interesse, seja em termos emocionais, políticos ou econômicos.

Para concluir este artigo, quero lembrar ao leitor uma passagem extraída de Max Weber, que é com frequência citada pelo que tem a dizer a respeito da relação entre idéias e interesses, mas que também pode ser vista como algo programático ao se aplicar à sociologia econômica e à maneira como esse tipo de análise pretende operar teoricamente: “São interesses materiais e ideais, e não idéias, que governam diretamente a conduta dos homens. Não obstante, com certa frequência as ‘imagens de mundo’ criadas por ‘idéias’ têm, como chicotadas, determinado as sendas pelas quais a ação foi sendo empurrada pela dinâmica do interesse” (Weber, 1946, p. 280).

Referências Bibliográficas

- ABOLAFIA, Mitchel. (1996), *Making markets: opportunism and restraint on Wall Street*. Cambridge, Harvard University Press.
- _____. (1998), “Markets as cultures: an ethnographic account”. In: CALLON, Michel (ed.). *The laws of the markets*. Oxford, Blackwell, pp. 69-85.
- AKERLOF, George & KRANTON, Rachel. (2000), “Economics of identity”. *Quarterly Journal of Economics*, 15:715-53.
- ASPERS, Patrik. (2001), “A market in Vogue: fashion photography in Sweden”. *European Societies*, 3 (1):1-22.
- _____. (no prelo), *A market in Vogue: a study of fashion photography in Sweden*. Londres, Routledge.
- BABB, Sarah. (2001), *Managing Mexico: economists from nationalism to neoliberalism*. Princeton, Princeton University Press.
- BAKER, Wayne & FAULKNER, Robert. (1993), “The social organization of conspiracy: illegal networks in the heavy electrical industry”. *American Sociological Review*, 58: 837-860.
- BECKERT, Jens. (1996), “What is sociological about economic sociology? Uncertainty and the embeddedness of economic action”. *Theory and Society*, 25 (6): 803-840.
- _____. (no prelo), *Negotiated modernity: inheritance in France, Germany, and the United States since 1800*. Berlim, Campus Verlag.
- BIGGART, Nicole Woolsey. (1989), *Charismatic capitalism: direct selling organizations in America*. Chicago, University of Chicago Press.
- _____. (ed.). (2002), *Readings in economic sociology*. Oxford, Blackwell.
- BIGGART, Nicole Woolsey & BEAMISH, Thomas. (2003), “The economic sociology of

- conventions: habit, custom, practice, and routine in market order". *Annual Review of Sociology*, 29: 143-165.
- BOLTANSKI, Luc & CHIAPPELLO, Eve. (1999), *Le nouvel esprit du capitalisme*. Paris, Gallimard.
- BOLTANSKI, Luc & THÉVENOT, Laurent. (1991 [1987]), *De la justification: les économies de la grandeur*. Paris, Gallimard.
- BOURDIEU, Pierre. (1979), "The disenchantment of the world". In: _____. *Algeria 1960*. Cambridge, Cambridge University Press, pp. 1-91.
- _____. (2000), "Making the economic habitus: Algerian workers revisited". *Ethnography*, 1 (1): 17-41.
- _____. (2000), *Les Structures sociales de l'économie*. Paris, Seuil.
- BURT, Ronald. (1992), *Structural holes: the social structure of competition*. Cambridge, Harvard University Press.
- _____. (1993), "The social structure of competition". In: SWEDBERG, Richard (ed.). *Explorations in economic sociology*. Nova York, Russell Sage Foundation, pp. 65-103.
- CALLON, Michel (ed.). (1998), *The laws of the market*. Oxford, Blackwell.
- CAMERER, Colin et al. (eds.). (2004), *Advances in behavioral economics*. Princeton, Nova Jersey, Princeton University Press.
- CAO, Yang & NEE, Victor. (2000), "Comment: controversies and evidence in the market transition debate". *American Journal of Sociology*, 105: 1175-1189.
- CARRUTHERS, Bruce. (1996), *City of capital: politics and markets in the English financial revolution*. Princeton, Nova Jersey, Princeton University Press.
- CARRUTHERS, Bruce & BABB, Sarah. (2000), *Economy/society: markets, meanings, and social structure*. Thousand Oaks, Pine Forge Press.
- CARRUTHERS, Bruce & ESPELAND, Wendy Nelson. (1991), "Accounting for rationality: double-entry bookkeeping and the rhetoric of economic rationality". *American Journal of Sociology*, 97: 31-69.
- CHIPPER, Vivek. (2003), *Locked in place: state-building and late industrialization*. Princeton, Nova Jersey, Princeton University Press.
- COLEMAN, James. (1990), *Foundations of social theory*. Cambridge, Massachusetts, Belknap Press.
- DAVIS, Gerald. (1991), "Agents without principles? The spread of the poison pill through the intercorporate network". *Administrative Science Quarterly*, 36: 583-613.
- DEUTSCHMANN, Christoph. (2001), "Capitalism as a religion? An unorthodox analysis of entrepreneurship". *European Journal of Social Theory*, 4 (4): 379-386.
- DEZALAY, Yves & GARTH, Bryant. (1996), *Dealing in virtue: international commercial arbitration and the construction of a transnational legal order*. Chicago, University of Chicago Press.

- DiMAGGIO, Paul & LOUCH, Hugh. (1998), "Socially embedded consumer transactions: for what kind of purchases do people most often use networks?". *American Sociological Review*, 63: 619-637.
- DOBBIN, Frank. (2001), "Why the economy reflects the polity: early rail policy in Britain, France, and the United States". In: GRANOVETTER, Mark & SWEDBERG, Richard (eds.). *The sociology of economic life*. 2. ed. Boulder, Westview, pp. 401-424.
- _____. (1994b), *Forging industrial policy: the United States, Britain and France in the railroad age*. Cambridge, Cambridge University Press.
- DODD, Nigel. (1994), *The sociology of money: economics, reason and contemporary society*. Cambridge, Polity Press.
- ECONOMY AND SOCIETY* (2002), "Theme issue: the technological economy: the theories of Michel Callon", 31 (2): 175-306.
- EDELMAN, Lauren. (1990), "Legal environments and organizational governance: the expansion of due process in the American workplace". *American Journal of Sociology*, 95: 1401-1440.
- FAVEREAU, Olivier & LAZEGA, Emmanuel (eds.). (2002), *Conventions and structures in economic organization*. Cheltenham, Inglaterra, Edward Elgar.
- FLIGSTEIN, Neil. (1990), *The transformation of corporate control*. Cambridge, Harvard University Press.
- _____. (1996), "Markets as politics: a political-cultural approach to markets". *American Sociological Review*, 61: 656-673.
- _____. (2001), *The architecture of markets: an economic sociology of 21st century capitalist societies*. Princeton, Princeton University Press.
- FOURCADE-GOURINCHAS, Marion. (2001), "Politics, institutional structures, and the rise of economics: a comparative study". *Theory and Society*, 30: 397-447.
- FOURCADE-GOURINCHAS, Marion & BABB, Sarah. (2003), "The rebirth of the liberal creed: paths to neoliberalism in four countries". *American Journal of Sociology*, 108: 533-579.
- GERTH, Hans & MILLS, C. Wright (eds.). (1946), *From Max Weber*. Nova York, Oxford University Press.
- GRANOVETTER, Mark. (1985), "Economic action and social structure: the problem of embeddedness". *American Journal of Sociology*, 91: 481-510.
- _____. (1992), "Economic institutions as social constructions: a framework for analysis". *Acta Sociologica*, 35: 3-11.
- _____. (1994a), "Business groups". In: SMELSER, Neil & SWEDBERG, Richard (eds.). *The handbook of economic sociology*. Nova York/Princeton, Nova Jersey, Russell Sage Foundation/Princeton University Press, pp. 453-475.
- _____. (1994b), "The problem of explanation in economic sociology". In: NOHRIA,

- Nithin & ECCLES, Robert (eds.). *Networks and organizations*. Cambridge, Harvard Business School Press, pp. 25-56.
- _____. (1995a), "The economic sociology of firms and entrepreneurs". In: PORTES, Alejandro (ed.). *The economic sociology of immigration*. Nova York, Russell Sage Foundation, pp. 128-165.
- _____. (1995b), *Getting a job: a study of contacts and careers*. 2. ed. Chicago, University of Chicago Press.
- _____. (2002), "A theoretical agenda for economic sociology". In: GUILLEN, Mauro *et al.* (eds.). *The new economic sociology*. Nova York, Russell Sage Foundation, pp. 35-60.
- GRANOVETTER, Mark & MCGUIRE, Patrick. (1998), "The making of an industry: electricity in the United States". In: CALLON, Michel (ed.). *The laws of the markets*. Oxford, Blackwell, pp. 147-173.
- GRANOVETTER, Mark & SWEDBERG, Richard (eds.). (2001), *The sociology of economic life*. 2. ed. revista e ampliada. Boulder, Westview Press.
- GREEN, Gary & MYHRE, David. (2002), *Economic sociology: syllabi and instructional materials*. 2. ed. Nova York, American Sociological Association.
- GREIF, Avner. (1998), "Self-enforcing political systems and economic growth: late medieval Genoa". In: BATES, Robert *et al.* *Analytical narratives*. Princeton, Princeton University Press, pp. 23-63.
- _____. (no prelo), *Institutions and history*. Cambridge, Reino Unido, Cambridge University Press.
- HANNAN, Michael & CARROLL, Glenn. (1995), "An introduction to organizational ecology". In: _____ (eds.). *Organizations in industry*. Nova York, Oxford University Press, pp. 17-31.
- HARRINGTON, Brooke. (2000), *Dollars and difference: the "Diversity Premium" in organizational demography*. Tese de doutorado. Harvard University, Departamento de Sociologia.
- HEILBRON, Johan. (1998), "Economic sociology in France". *European Societies*, 3 (1): 41-68.
- INGHAM, Geoffrey. (1998), "On the underdevelopment of 'The sociology of money'". *Acta Sociologica*, 41: 3-18.
- _____. (2004), *On the nature of money*. Cambridge, Polity Press.
- KEISTER, Lisa & MOLLER, Stephanie. (2000), "Wealth inequality in the United States". *Annual Review of Sociology*, 26: 63-81.
- KNORR-CETINA, Karin & PREDÁ, Alex (eds.). (no prelo), *The sociology of financial markets*. Nova York, Oxford University Press.
- KNORR-CETINA, Karin & BRÜGGER, Urs. (2002), "Global macro structures: the virtual societies of financial markets". *American Journal of Sociology*, 107: 905-950.
- LAZEGA, Emmanuel. (2003), *Networks in legal organizations: on the protection of public*

- interest in joint regulation of markets*. Conferência inaugural na Cátedra Wiarda, 3 de dezembro. Utrecht, Faculdade de Direito, Universidade de Utrecht.
- LEBARON, Frédéric. (2000), *La croyance économique: les économistes entre science et politique*. Paris, Seuil.
- LIE, John. (1997), "Sociology of markets". *Annual Review of Sociology*, 23: 341-360.
- LUHMANN, Niklas. (1982 [1970]), "The economy as a social system". In: _____. *The differentiation of society*. Nova York, Columbia University Press, pp. 190-225.
- MACKENZIE, Donald. (2003), "Long-term capital management and the sociology of arbitrage". *Economy and Society*, 32 (3): 349-380.
- MACKENZIE, Donald & MILLO, Yuval. (2003), "Constructing a market, performing a theory: the historical sociology of a financial derivatives exchange". *American Journal of Sociology*, 109: 107-146.
- MAKLER, Harry. (1998), "Studies in patrimonial capitalism: banking sector transformation and privatization in Brazil". Comunicação apresentada na Associação Internacional de Sociologia.
- MARTINA, MORRIS & WESTERN, Bruce. (1999), "Inequality in earnings at the close of the twentieth century". *Annual Review of Sociology*, 25: 623-657.
- MEYER, John & JEPPEPERSON, Ronald. (2000), "The 'actors' of modern society: the cultural construction of social agency". *Sociological Theory*, 18: 100-120.
- MIZRUCHI, Mark. (1996), "What do interlocks do? An analysis, critique and assessment of research on interlocking directorates". *Annual Review of Sociology*, 22: 271-298.
- NEE, Victor. (1989), "A theory of market transition: from redistribution to markets in state socialism". *American Sociological Review*, 54: 663-681.
- NEE, Victor & INGRAM, Paul. (1998), "Embeddedness and beyond: institutions, exchange, and social structure". In: BRINTON, Mary & NEE, Victor (eds.). *The new institutionalism in sociology*. Nova York, Russell Sage Foundation, pp. 19-45.
- NEE, Victor & SWEDBERG, Richard (eds.). (no prelo), *The economic sociology of capitalism*. Princeton, Princeton University Press.
- NORTH, Douglass (1990), "Institutions". *Journal of Economic Perspectives*, 5 (12): 97-112.
- PADGETT, John & ANSELL, Christopher. (1993), "Robust action and the rise of the Medici, 1400-1434". *American Journal of Sociology*, 98: 1259-1319.
- PODOLNY, Joel. (1992), "A status-based model of market competition". *American Journal of Sociology*, 98: 829- 872.
- PODOLNY, Joel & PAGE, Kare. (1998), "Network forms of organization". *Annual Review of Sociology*, 24: 57-76.
- PORTES, Alejandro & SENSENBRENNER. (1993), "Embeddedness and immigration: notes on the social determinants of economic action". *American Journal of Sociology*, 98: 1320-1350.

- RADAEV, Vadim. (1997), "Practising and potential entrepreneurs in Russia". *International Journal of Sociology*, 27 (3): 15-50.
- RONA-TAS, Akos & GUSEVA, Alya. (2001), "Uncertainty, risk, and trust: Russian and American credit markets compared". *American Sociological Review*, 66: 623-646.
- SACHS, Jeffrey. (2000), "Notes on a new sociology of economic development". In: HARRISON, Lawrence & HUNTINGTON, Samuel (eds.). *Culture matters*. Nova York, Basic Books, pp. 29-43.
- SAXENIAN, AnnaLee. (1996), "Silicon Valley: competition and community". In: _____. *Regional competition: culture and competition in Silicon Valley and Route 128*. Cambridge, Harvard University Press, pp. 29-57.
- SCHUMPETER, Joseph. (1934), *The theory of economic development*. Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press.
- SIMON, Herbert. (1997), "The role of organizations in an economy". In: _____. *An empirically based microeconomics*. Cambridge, Cambridge University Press, pp. 33-53.
- SITTON, John. (1998), "Disembodied capitalism: Habermas' conception of the economy". *Sociological Forum*, 13 (1):61-83.
- _____ (eds.). (no prelo), *The handbook of economic sociology*. 2. ed. melhorada. Nova York/Princeton, Nova Jersey, Russell Sage Foundation/Princeton University Press [1. ed. 1994].
- SMITH-DOERR, Laurel. (no prelo), "Flexibility and fairness: effects of the network form of organization on gender equality in life science careers". *Sociological Perspectives*.
- SPIELERMAN, Seymour. (2000), "Wealth and stratification processes". *Annual Review of Sociology*, 26: 497-524.
- STARK, David. (2000), "For a sociology of worth". Intervenção no Encontro da Associação Européia de Economia Política Evolucionista, Berlim, 2-4 nov.
- STEINER, Philippe. (2001), "The sociology of economic knowledge". *European Journal of Social Theory*, 4 (4): 443-458.
- STOPER, Michael & SALAIS, Robert. (1997), *Worlds of production: the action framework of the economy*. Cambridge, Harvard University Press.
- SUTTON, John; DOBBIN, Frank; MEYER, John & SCOTT, Richard. (1994), "The legalization of the workplace". *American Journal of Sociology*, 99: 944-971.
- SWEDBERG, Richard (ed.). (1996), *Economic sociology*. Cheltenham, Reino Unido, Edward Elgar.
- _____. (1998), *Max Weber and the idea of economic sociology*. Princeton, Princeton University Press.
- _____. (ed.). (2000), *Entrepreneurship: the social science view*. Nova York, Oxford University Press.

- _____. (2001), "Sociology and game theory: contemporary and historical perspectives". *Theory and Society*, 30 (3): 301-335.
- _____. (2003a), "The case for an economic sociology of law". *Theory and Society*, 32 (1): 1-37.
- _____. (2003b), *Principles of economic sociology*. Princeton, Princeton University Press.
- _____. (no prelo), *The concept of interest*.
- THÉVENOT, Laurent (2001), "Organized complexity: conventions of coordination and the composition of economic arrangements". *European Journal of Social Theory*, 4 (4): 405-426.
- THORNTON, Patricia. (1999), "The sociology of entrepreneurship". *Annual Review of Sociology*, 25: 19-46.
- UZZI, Brian. (1996), "The sources and consequences of embeddedness for the economic performance of organizations: the network effect". *American Sociological Review*, 61: 674-698.
- _____. (1997), "Social structure and competition in inter-firm networks: the paradox of embeddedness". *Administrative Science Quarterly*, 42: 35-67.
- VELTHUIS, Olav. (no prelo), "Symbolic meaning of prices: constructing the value of contemporary art in Amsterdam and New York galleries". *Theory and Society*.
- WEBER, Max. (1949), "'Objectivity' in social science". In: _____. *The methodology of the social sciences*. Nova York, The Free Press, pp. 49-112.
- _____. (1978), *Economy and society: outline of interpretive sociology*. Berkeley, California, University of California Press, 2 vols.
- WHITE, Harrison C. (1981), "Where do markets come from?". *American Journal of Sociology*, 87: 517-547.
- _____. (2001), *Markets from networks*. Princeton, Princeton University Press.
- _____. (2002), "Markets and firms: notes towards the future of economic sociology". In: GUILLEN, Mauro *et al.* (eds.). *The new economic sociology*. Nova York, Russell Sage Foundation, pp. 129-147.
- YAKUBOVICH, Valery. (2002), *Between exchange and reciprocity: matching workers with jobs in a local Russian labor market*. Tese de doutorado. Stanford University, Departamento de Sociologia.
- ZAFIROVSKI, Milan. (2001), *Exchange, action and social structure: elements of economic sociology*. Connecticut, Greenwood.
- ZELIZER, Viviana. (no prelo), "Culture and consumption". In: SMELSER, Neil & SWEDBERG, Richard (eds.). *The handbook of economic sociology*. 2. ed. Nova York/Princeton, Russell Sage Foundation/Princeton University Press.
- _____. (1989), "The social meaning of money: 'Special monies'". *American Journal of Sociology*, 95: 342-377.
- _____. (2001), "Economic sociology". In: SMELSER, Neil & BALTES, Paul (eds.). *In-*

ternational encyclopaedia of the social and behavioral sciences. Amsterdam, Elsevier, vol. 6, pp. 4128-4132.

_____. (2002a), "Enter culture". In: GUILLEN, Mauro *et al.* (eds.). *The new economic sociology*. Nova York, Russell Sage Foundation, pp. 101-125.

_____. (2002b), "Intimate transactions". In: GUILLEN, Mauro *et al.* (eds.). *The new economic sociology*. Nova York, Russell Sage Foundation, pp. 274-300.

ZUCKERMAN, Ezra. (1999), "The categorical imperative: securities analysts and the illegitimacy discount". *American Journal of Sociology*, 104: 1398-1438.

_____. (2003), "On *Networks and markets* by Rauch and Casella, eds.". *Journal of Economic Literature*, 41: 545-563.

Resumo

Sociologia econômica: hoje e amanhã

Balanco a respeito do renascimento contemporâneo da sociologia econômica, que busca diferenciar as feições assumidas nos Estados Unidos e na Europa, com ênfase nos trabalhos e nos modelos conceituais de seus respectivos pioneiros (Granovetter, "enraizamento" e redes; Bourdieu, *habitus*, campo, interesse e capital), realçando as novas frentes de investigação (mercados, firmas, finanças, direito e estratificação) e, ao mesmo tempo, evidenciando os ligamentos dessa especialidade com a agenda clássica inaugurada por Marx, Weber, Schumpeter e outros.

Palavras-chave: Sociologia econômica; "Construção social da economia"; "Enraizamento"; Teoria das redes; Mercados; Estudos comparados.

Abstract

Economic sociology: today and tomorrow

This article ponders over the contemporary rebirth of economic sociology, attempting to distinguish its American and European traits, emphasizing the works and conceptual models of its respective pioneers (Granovetter, "embedding" and networks; Bourdieu, *habitus*, field, interest and capital), highlighting the new investigation fronts (markets, firms, finance, law and stratification) and, simultaneously, stressing this specialty's connections to the classical agenda inaugurated by Marx, Weber, Schumpeter and others.

Keywords: Economic sociology, "Economy social construction"; "Embedding"; Network theory; Markets; Comparative studies.

Texto recebido em 05/2004 e aprovado em 08/2004.

Richard Swedberg é professor de sociologia econômica na Universidade de Cornell e autor de diversas obras marcantes em sociologia econômica. E-mail: rs328@cornell.edu.