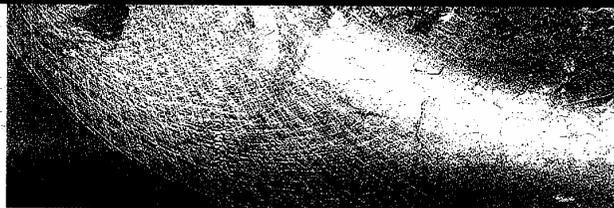


PHILIPPE STEINER

A SOCIOLOGIA ECONÔMICA



editora
atlas

1

Da antiga à nova sociologia econômica

A aparição da sociologia econômica data do período situado na virada do século XIX para o século XX (SWEDBERG, 1987; GISLAIN; STEINER, 1995). Alguns dos autores que se situam na origem da sociologia econômica (Durkheim, Pareto, Weber) são também os fundadores da sociologia clássica e suas contribuições seguem influenciando a sociologia econômica contemporânea (SWEDBERG, 1998; STEINER, 2004b). Que elementos compõem essas contribuições e que conexões os ligam à sociologia econômica contemporânea?

Origem da sociologia econômica

No fim do século XIX, a economia política se encontrava em uma situação desconfortável. Os últimos defensores da economia política clássica se opõem às diversas variações da escola histórica, e estes dois grupos são contrários a uma pequena minoria de economistas que desenvolviam a teoria da utilidade marginal (Jevons, Menger, Walras), quase sempre se apoiando em um matematismo da economia política. O futuro reserva a estes últimos uma posição predominante, mas, naquele momento, sua situação era difícil, visto seu reduzido número e as dificuldades que encontravam para justificar o comportamento do agente econômico e o caráter estático da análise desse comportamento. Destas dificuldades e da avaliação que delas é feita decorrem três maneiras de conceber a sociologia econômica frente à economia política. Com Pareto,

foi possível tornar mais *complexa a abordagem econômica*, acrescentando-se a ela as dimensões características do social; com Durkheim, a sociologia econômica passou a ser vista como o modo de *substituir a economia política*, considerada cientificamente inadequada; com Weber e Schumpeter, a sociologia econômica passou a ter como vocação *completar a economia política*, já que ela oferece condições para que a história seja levada em consideração.

Pareto: a imprescindível necessidade de tornar mais complexa a economia

Pareto, de um lado, percebe as vantagens associadas ao estudo do comportamento humano expresso na procura do ganho máximo: isto permite um rigor maior do raciocínio econômico graças à formalização matemática associada à teoria da escolha e ao estudo dos sistemas de interdependência, que, seguindo a linha de Walras, ele desenvolve e amplia. Por outro lado, Pareto se revela extremamente sensível aos limites e às dificuldades de tal procedimento. A teoria econômica matemática é desesperadamente estática: "Nós não sabemos nada em matéria de dinâmica", escreve ele, em 1909, em seu *Manual de economia política*, embora os fatos que procuramos explicar estejam marcados por transformações, lineares ou cíclicas. O comportamento do agente econômico, tal como a teoria o vê, é excessivamente simples e repousa sobre hipóteses muito pesadas, em especial quando se supõe que o agente age conscientemente e de acordo com um conhecimento quase infinito das conseqüências de suas ações.

Como resolver estas dificuldades? Como justificar tais hipóteses e tais limites? Pareto propõe uma hierarquia entre os diversos domínios da economia política: a economia pura, muito abstrata, é completada pela economia aplicada e, depois, pela sociologia, de tal maneira que, à medida que se aumenta progressivamente a complexidade da aproximação, se logra uma explicação satisfatória do fenômeno concreto.

Ao agir dessa maneira, Pareto introduz à idéia de que a associação da teoria econômica e da teoria sociológica é um ingrediente indispen-

sável para que se consiga conferir à nova teoria econômica o lugar que lhe cabe e se consiga garantir o reconhecimento integral de seu saber. Foi pequena a influência de Pareto: a sociologia econômica, enquanto combinação abrangente da economia e da sociologia, não teve seguimento no século XX.

As aproximações sucessivas em Pareto

O método das aproximações sucessivas foi firmemente defendido por Pareto, provavelmente em razão de sua formação em engenharia. É impossível, diz ele, estudar o fenômeno concreto em todas as suas dimensões, pois elas são infinitas; conseqüentemente, o método científico exige que uma ou algumas dessas dimensões sejam selecionadas para permitir uma análise precisa do fenômeno abstrato. É o que ocorre, em mecânica, quando se admite hipoteticamente corpos perfeitamente lisos e movimentos sem fricção; é também o que ocorre quando se abstraem do indivíduo concreto os múltiplos motivos de sua ação, de suas paixões etc., para não falar senão do *homo oeconomicus*. A *economia pura* estuda, então, as propriedades de sistemas de *interdependência* criados pela presença de um grande número de agentes econômicos nos mercados, competitivos ou não.

É preciso, em seguida, aumentar progressivamente a complexidade desta primeira aproximação (economia pura), admitindo-se que, embora siga movido por considerações econômicas, o *homo oeconomicus* tem paixões: esta segunda aproximação corresponde à *economia aplicada*. Esta se apóia sobre os resultados da economia pura, mas produz resultados que podem ser sensivelmente diferentes porque aceita a existência de outras formas de ação no seio do sistema de interdependência (por exemplo: o *lobby*, a corrupção). Por fim, Pareto faz intervir uma terceira aproximação, a *sociológica*. Esta última tem por função sintetizar as contribuições dos diversos saberes especiais (as várias primeiras aproximações) para chegar o mais perto possível do fenômeno concreto, o que logra levando em conta as várias dimensões da vida social (suas dimensões religiosa, política, militar, sexual etc.).

Durkheim: a substituição da economia pela sociologia econômica

Para Durkheim (1858-1917) e para membros de sua escola, em que François Simiand (1873-1935), Marcel Mauss (1872-1950) e Maurice

Halbwachs (1873-1945) ocupam posição de primeiro plano, a forte insatisfação que experimentavam frente ao método seguido pela economia política funcionou como ponto de partida para suas reflexões sobre ele; sua crítica a esse método era proporcional à sua insatisfação. Se não sugeriam, como Augusto Comte acabara de propugnar, uma eliminação pura e simples da teoria econômica, eles trabalhavam para refazer este saber: a sociologia econômica ou economia positivista deveria, nesse caso, substituir a economia.

Simiand fugista os economistas porque eles rompem a *démarche* positivista do conhecimento ao colocar o comportamento racional do *homo oeconomicus* no ponto de partida de suas reflexões. A teoria econômica, afirma ele, estuda os “possíveis” e não os próprios fatos, isto é, ela estuda o que os homens deveriam fazer se fossem racionais, como se supõe que eles sejam, para, em seguida, elaborar teorias capazes de dar conta dos fatos observáveis. O aspecto metodológico da crítica não nos interessa aqui, o que nos interessa é salientar que Simiand vê com grande clareza um ponto essencial nesse caso: a economia pura escolhe como objeto o estudo das conseqüências do comportamento egoísta racional, ela se encarrega da descrição das diversas formas e conseqüências desse comportamento sem se preocupar com o meio social, histórico, no qual esse comportamento se desenrola. A sociologia econômica não age dessa forma: ela realiza pesquisas históricas e sociológicas precisas para demonstrar que o comportamento egoísta, associado a outras formas de comportamento, varia conforme o contexto histórico e social para produzir tal ou tal resultado.

Em seguida a Durkheim, que define os fatos sociais como “maneiras de agir, de pensar e de sentir externas aos indivíduos, mas possuidoras de um poder de coerção sobre ele” (DURKHEIM, 1895, p. 5), Simiand considera que a sociologia econômica parte das instituições e das representações sociais dos agentes para estudar os comportamentos econômicos. Assim, ele estabelece quatro modalidades de ação egoísta, ações que visam, por ordem de importância, manter o ganho nominal, manter o esforço, aumentar o ganho, diminuir o esforço. Quando os preços sobem, os agentes vêem seus rendimentos nominais subirem (em primei-

ro lugar, os patrões, em seguida, os operários e os detentores de capital) e diminuem seu esforço (de organização do trabalho, de rendimento do trabalho, de investimento). Na fase seguinte do ciclo, marcada pela baixa dos preços, a manutenção das rendas nominais exige um esforço maior na produção (automação e aumento do rendimento do trabalho) e no setor financeiro: se os emprestadores de fundos prevêem uma criação maior de riqueza, então eles investirão os ganhos do período anterior. Esta confiança, cujo suporte é a moeda, lança de novo a atividade e os preços em uma alta.

No enfoque durkheimiano, a existência e o funcionamento do mercado não podem ser explicados sem que se recorra às instituições e representações sociais. Isto leva os durkheimianos a interessar-se pela imbricação estreita existente entre os comportamentos egoístas e os comportamentos baseados em normas sociais (por exemplo: a justiça nos contratos ou a fixação dos salários) ou em estruturas cognitivas (por exemplo, a representação do comerciante ou dos proprietários de imóveis na classe operária), já que ambas ditam elementos que são indispensáveis na análise das ocorrências sociais observadas (a multiplicidade crescente das trocas, o rendimento do trabalho, a estrutura dos orçamentos operários e sua evolução).

A instituição e a sociologia econômica durkheimiana

A sociologia, diz Mauss (1901, p. 150), é a ciência das instituições, ou seja, é a ciência dos atos e das idéias que os indivíduos encontram instituídos e que, em maior ou menor medida, se impõem a eles. Instituição é um outro nome dado ao fato social durkheimiano para designar tanto os arranjos sociais fundamentais (uma constituição política) quanto fenômenos como a moda ou os preconceitos. Mauss apressa-se a acrescentar que colocar a instituição no centro da sociologia não significa interessar-se apenas pelo passado: as instituições evoluem, se transformam porque os fenômenos instituídos não são compreendidos ou empregados por todos da mesma forma. A sociologia econômica americana, mais conhecida sob o nome de “institucionalismo”, repousa sobre uma concepção de instituição muito próxima desta (GILSLAIN; STEINER, 1995), já que, segundo Thorstein Veblen (1857-1929), instituições são “hábitos mentais predominantes, são modos muito difundidos de pensar

as relações particulares e as funções particulares do indivíduo e da sociedade" (VEBLEN, 1899, p. 125).

Simiand elaborou uma classificação dos fatos socioeconômicos a partir das instituições: os tipos de economia foram classificados segundo um critério de tamanho (economia familiar, urbana, regional, nacional etc.) ou das formas da troca em vigor (com ou sem moeda); os regimes econômicos foram classificados segundo um critério jurídico (servidão, artesanal, cooperativas, salário etc.) e as modalidades econômicas segundo um critério tecnológico. Por outro lado, sob o nome de representações sociais, o que há de mais palpável nas instituições serve para definir a dimensão cognitiva dos comportamentos quando estes estão alicerçados em noções de valor, preço, moeda. Dessa forma, Simiand penetra na perspectiva de Mauss para dar conta da interação de instituição e comportamento dos agentes (o indivíduo): estes últimos são constrangidos pela instituição, mas fazem com que ela evolua.

Com Simiand, a sociologia econômica durkheimiana confronta diretamente os fatos sociais econômicos da sociedade moderna, enquanto com Mauss ela se preocupa fundamentalmente com as sociedades arcaicas e com as dimensões simbólicas e religiosas da economia. Não obstante isso, essa clivagem não é rígida.

Em *Essai sur le don*, Mauss (1925, p. 269-273) admite que nas sociedades arcaicas o comportamento egoísta convivia com o sistema de dote/contradote; reciprocamente, as relações altruístas coexistem com os comportamentos interesseiros na sociedade moderna, como outros autores demonstraram desde então ao estudar o fato exemplar que é a doação de sangue (TITMUS, 1970). Por sua vez, Simiand (1934) desenvolve uma teoria da moeda que faz desta última uma instituição na qual se cristalizam as expectativas, as previsões dos agentes econômicos, mas, segundo ele, esta instituição é tributária de um enfoque derivado da sociologia da religião.

A concepção weberiana do social

Por questões de método, Weber (1921, p. 4) considera que o que há de específico no estudo do social reside na existência de ações individuais às quais o ator confere um sentido e também leva em conta ações de outros

indivíduos. Dessa forma, a sociologia weberiana põe em primeiro plano os motivos dos atores colocados em situação de interação, e o sociólogo deve se esforçar para compreender estes motivos (recorrendo a pesquisas estatísticas, a experiências psicológicas de laboratório, ou a reconstruções racionais) para explicar as ocorrências sociais observadas.

No caso do fato econômico (ibidem, p. 62), o motivo da ação é a satisfação das necessidades em situação de escassez. O desenrolar da ação é marcado pelo caráter pacífico da interação, o que exclui o emprego de violência, legal ou não, que caracteriza as relações políticas ou militares que, ademais, também podem ter uma dimensão econômica.

Em geral, levar em conta o comportamento de outrem não acarreta problema algum, porque a ação econômica pacífica pressupõe, de um lado, que os atores respeitam mutuamente os direitos de propriedade e, de outro lado, que em razão da situação de interdependência na qual se encontram os produtores e os indivíduos que fazem as trocas uns e outros esperam que sejam levados em consideração os desejos solváveis expressos.

Weber: a complementaridade da economia e da sociologia econômica

Weber (1864-1920) não tem a prevenção dos durkheimianos contra a teoria econômica abstrata. É necessário lembrar que ele foi professor de economia política durante o período mais importante de sua carreira profissional e foi, no seio da escola histórica alemã, um defensor das contribuições do marginalismo (SWEDBERG, 1998). Weber considera o fato econômico como um fato social na medida em que a procura de bens escassos obriga o agente a levar em conta os comportamentos dos outros agentes econômicos e o sentido que eles dão à sua ação.

Essa concepção da ação coloca a sociologia econômica de Weber em condição de completar a teoria marginalista. Por exemplo, comentando a teoria do juro do economista austríaco Eugen von Böhm-Bawerk, ele explica que o sociólogo-economista deverá levar em conta a explicação econômica da existência de uma taxa de juro positiva, que faz com que os bens futuros tenham uma utilidade marginal menor que os bens presentes e que, em virtude dessas avaliações subjetivas, alguns agentes mostrem-se dispostos a pagar para dispor agora de bens de que

somente mais tarde usufruirão. Posto isto, diz Weber (1921, p. 97): “O sociólogo gostaria então de saber em que ato humano se traduz essa pretensa relação e como os agentes econômicos podem computar as conseqüências desta avaliação diferencial na forma de ‘juros’. Neste caso, a sociologia econômica procura as relações sociais nas quais se encontra concretamente expresso tudo o que as análises abstratas do comportamento egoísta desenvolvidas pelos economistas pressupõem.

Esta concepção foi retomada por Joseph Schumpeter (1883-1950), para quem a sociologia econômica dedica-se ao estudo do quadro institucional no interior do qual se desenrolam as ações econômicas. Assim, uma história estilizada ou ideal típica pode tornar-se o suporte da teoria econômica por meio da sociologia econômica. Weber (1904, p. 153) propõe três vertentes de trabalho: (1) análise da estrutura das relações socioeconômicas presentes nos fenômenos; (2) análise da formação histórica dessas relações; (3) análise de sua significação cultural. Aí encontramos a origem das três dimensões (analítica, histórica e cognitiva) da sociologia econômica contemporânea. Esta tripartição heurística será, algumas vezes, utilizada para apresentar a sociologia econômica contemporânea (ver Cap. 2, Quadro 2). Não obstante isso, a análise própria à sociologia econômica, ontem como hoje, exige que se enfatizem as instituições e as ações econômicas.

Instituições e comportamentos econômicos

Muito cedo, as instituições, no sentido weberiano do termo, foram utilizadas no âmbito da sociologia econômica. Dois exemplos podem mostrar a fecundidade de tal abordagem: o primeiro concerne ao embasamento sociojurídico do mercado, o segundo trata das representações que atuam no consumo comercial; nos dois casos, se está diante de teorias sempre vivas na sociologia econômica contemporânea.

Divisão do trabalho e troca

Em *De la division du travail social*, Durkheim argumenta que os economistas aproximaram-se de maneira muito restritiva do fenômeno da troca, fenômeno cuja importância foi salientada por Adam Smith em

Richesse des nations (1776). Este último não tinha uma idéia acanhada da divisão do trabalho, pois, embora valorizasse os aspectos produtivistas e utilitários das trocas, Smith a eles associava considerações morais (por mais desigual que seja a sociedade mercantil, ela deve melhorar a situação de todos, mesmo dos mais pobres), geo-históricas (a sociedade mercantil ou o mercado como um todo aproxima o conjunto das regiões acessíveis por meio de transporte marítimo ou fluvial, em contraste com as regiões interiores) e políticas (a troca generalizada, que os indivíduos com alguma especialidade devem considerar inevitável, liberta estes últimos dos constrangimentos políticos feudais). Smith também levava em consideração aspectos sociais da divisão do trabalho quando ensina que, como a multiplicação dos bens produzidos por indivíduos especializados não lograva mais satisfazer ao conjunto de suas necessidades, não era mais possível fazer circular os bens por meio de relações políticas (redistribuição das riquezas coletadas pelo poder político) ou afetivas (alocação dos bens no seio da família). Uma vez que a divisão do trabalho tornou-se maior, os indivíduos não conseguem travar relações políticas ou afetivas suficientes para se munir de todos os bens de que querem dispor, pois tais relações demandam muito tempo para ser estabelecidas. Conseqüentemente, a troca comercial, afetiva e politicamente neutra revela-se funcionalmente adequada à circulação de riquezas produzidas em maior quantidade em decorrência da divisão do trabalho.

A seguir, afirma Durkheim, autores como Herbert Spencer propuseram uma visão da sociedade fundada no modelo da troca. A troca seria um contrato livremente negociado entre as partes e as obrigações sociais não seriam mais do que conseqüência desses acordos livremente estabelecidos entre os agentes. Durkheim rejeita esta explicação, recorrendo a um argumento socioeconômico similar ao de Smith. Levando a tese de Spencer ao limite, Durkheim demonstra facilmente sua natureza defeituosa. Suponhamos que o vínculo social seja semelhante à relação econômica livremente entabulada entre as partes contratantes: a multiplicação das trocas exige que cada indivíduo negocie sem parar tanto as transações cujo resultado é imediato como as transações cujos resultados se estendem por um longo período de tempo (empréstimo

a juros, por exemplo). Conseqüentemente, o tempo social empregado para negociar as relações contratuais, notadamente aquelas que são complexas e duradouras, torna-se considerável; tão considerável, afirma Durkheim, que os indivíduos ficariam literalmente impedidos de fazer qualquer outra coisa caso devessem negociar livremente; o tempo todo, as condições de suas relações contratuais. Numã palavra, a vantagem socioeconômica que Smith julgava encontrar na troca comercial, em comparação com a que existe na circulação política ou afetiva dos bens, desaparece.

Conhece-se a conclusão que Durkheim extrai dessas considerações: o livre contrato só é possível em razão de elementos não contratuais, isto é, quando ele se apóia sobre instituições sociais, sobre tipos pre-estabelecidos de contrato que se impõem aos agentes. Essa conclusão, convém notar, está muito próxima da idéia sobre a qual repousa a teoria econômica dos custos de transação desenvolvida por Ronald Coase e, posteriormente, por Oliver Williamson. Com efeito, segundo esses autores, as transações têm um custo (em termos de tempo, de informações que precisam ser obtidas etc.) e a minimização de tais custos encontra-se na base da explicação dos arranjos institucionais que surgem na economia de troca, especialmente a existência de empresas (COASE, 1937), ou de contratos que estabelecem direitos diferentes conforme o tipo de bem trocado (WILLIAMSON, 1981). Se existe semelhança entre os dois enfoques, quando a questão é levar em conta o custo das transações comerciais, há no entanto diferença marcante quanto à solução a que chegam. Na teoria econômica dos custos de transação, os arranjos institucionais são “selecionados” segundo um critério de maximização idêntico ao que se encontra no motivo para o comportamento do *homo oeconomicus*; em outras palavras, é porque a firma e sua organização interna minimizam os custos de transação que elas levam vantagem no mercado local. Este tipo de explicação não tem curso no quadro da sociologia econômica durkheimiana: a instituição social que é o contrato não é o fruto de um cálculo que persegue a otimização, mas o resultado difuso da evolução social. Durkheim salienta, a respeito disso, a que ponto as representações sociais de justiça precisam ser consideradas quando se trata de explicar a emergência do contrato. Está justiça não

é a justiça do mercado no sentido de que basta respeitar as regras comerciais para que a troca seja declarada justa; a representação social da justiça sobre a qual Durkheim se apóia é a que assegura a cada grupo social uma remuneração adequada à sua contribuição e à sua posição social. Na linguagem do autor, essas representações são instituições; elas são, da mesma forma, consideradas instituições na terminologia da teoria econômica moderna, como se percebe quando John K. Arrow (1974, p. 28) assinala que ele dá grande importância às “instituições invisíveis”, como a confiança, ou os princípios éticos e morais, quando se trata de analisar as organizações que acompanham ou atenuam o funcionamento do mercado.

Logo, quando se trata do contrato de troca em geral, as representações sociais têm um papel na sociologia econômica durkheimiana; elas também têm um papel no que toca ao comportamento dos consumidores (MILLER, 1998).

Consumo e comportamentos de compra

A partir de pesquisas estatísticas sobre orçamentos operários, Halbwachs faz a seguinte indagação: como explicar que as famílias operárias tenham uma estrutura de despesa diferente da das famílias que possuem um poder de compra igual por unidade de consumo? Como explicar que os orçamentos operários não sigam as leis que foram deduzidas pelo estatístico Ernst Engel quanto à estabilidade relativa da parcela da renda destinada a vestuário e moradia? A resposta está no conceito de representação: representação é o mecanismo cognitivo por meio do qual os agentes concebem o mundo econômico, e agem em conseqüência dessa percepção. Enquanto instituição, as representações conferem uma constância a certos comportamentos, mesmo quando eles não correspondem mais à situação dos agentes, como pode ser o caso em uma situação de mobilidade econômica para cima. Em outras palavras, uma família operária pode conservar uma estrutura de despesas que não corresponde mais a seu novo *status* econômico ou a uma nova relação entre poder de compra da família e o número de unidades de consumo. Halbwachs amplia de maneira pertinente o uso

da noção de representação ao sugerir a existência de diferenças nas representações no seio do mesmo grupo social conforme o tipo de despesa realizada.

Halbwachs caracteriza as despesas conforme seu montante (fraco/forte) e sua frequência (baixa/alta), e associa a elas representações distintas. Quando se trata de alimentação, despesa cotidiana pouco elevada, o preço parece ser uma característica material do próprio produto, aceito como evidente na medida em que ele permanecer dentro de limites de variação considerados, eles mesmos, naturais. Em contrapartida, o preço fora do comum levanta suspeita, mesmo que seja mais baixo. Como relata Michelle de La Pradelle (1996, p. 166-168), o comerciante que atua no mercado de Carpentras não consegue escoar o produto que obteve de seu fornecedor por um preço excepcionalmente baixo, e que ele gostaria de repassar a seus clientes, mesmo quando o produto tem a mesma qualidade de sempre. De acordo com a explicação dada por Halbwachs, a representação que o comprador faz dessa situação é a seguinte: se o preço é baixo (em relação ao “preço natural”), é porque falta alguma característica material do produto; assim, não convém comprá-lo. Tem-se aí um mecanismo do gênero daquilo que os economistas chamam de “seleção adversa”: a baixa do preço é interpretada em termos de baixa da qualidade, e o comprador racional se recusa a se deixar guiar unicamente pelo sinal emitido pelo baixo preço (AKERLOV, 1970). Assim que o comerciante restabelece o preço habitual (que ele aumenta), o produto é escoado como de costume. No caso do vestuário, como a frequência da compra é mais baixa, falta informação sobre a relação qualidade/preço: nesse caso trata-se de ser menos enganado pelo comerciante; assim, a compra será guiada pela preocupação de comprar barato. No entanto, Halbwachs introduz em suas considerações um motivo de visibilidade social, extraído do estudo que Veblen (1899) dedicou ao consumo ostentatório, isto é, ao consumo que tem por objetivo satisfazer à necessidade que se tem de sinalizar para os vizinhos que se possui “os meios”. Diferentemente da alimentação tomada no recesso do lar, a despesa com vestuário depende desse motivo de visibilidade social, o que leva a um gasto mais alto nesse item (compra de roupa de “boa qualidade”) do que o gasto que dependeria da descon-

fiança do comprador em relação ao comerciante. Por fim, a despesa com moradia, elevada e de frequência baixa (Halbwachs, habilmente, considera a despesa com moradia não em sua ocorrência semanal ou mensal, mas no momento da mudança de moradia, momento em que devem ser tomadas as decisões “psicologicamente” pesadas), é sempre considerada uma despesa fora de proporção em comparação com sua serventia.

Insiste-se sobre estes aspectos na sociologia econômica durkheimiana e, em especial, sobre a abordagem que parte das representações sociais para explicar os comportamentos dos agentes e determinar as razões das ocorrências empíricas observadas, com o intuito de chamar a atenção para o risco que existe em contrapor sumariamente o encaminhamento do raciocínio durkheimiano e o raciocínio weberiano. Para Halbwachs, o sociólogo-economista durkheimiano se encontra muito próximo do raciocínio weberiano, raciocínio que Weber (1904, p. 170) expõe ao afirmar:

“No que nos concerne, chamamos “fim” (motivo) a representação de um resultado que se torna causa de uma ação. E a levamos em consideração do mesmo modo que levaríamos qualquer outra causa que contribua ou possa contribuir para um resultado significativo.”

Quadro 1 Tipos de despesa e representações segundo Halbwachs.

Montante \ Frequência	Baixa	Alta
	Fraco	Vestuário “Incerteza quanto à qualidade: não ser muito enganado”
Forte	Moradia “Pagamento sempre muito alto, mas não ilegítimo”	*

* Essa tipologia das despesas da classe operária não contempla despesas altas frequentes.

Teorias da ação econômica

A teoria da ação recebeu atenção contínua por parte da sociologia econômica. Como melhorar a compreensão que se pode ter do comportamento econômico? A resposta a esta questão foi dada por teorias da ação mais ricas, que abriram a porta para outras formas de racionalidade e para outros motivos para o comportamento econômico que não os da racionalidade instrumental. Curiosamente, com o passar do tempo, acabou-se por esquecer a origem dessa questão, situada no cruzamento da economia e da sociologia, por se acreditar que se tratava de reflexões próprias à sociologia e externas ao campo da economia.

As ações econômicas racionais e seus fantasmas

Com o século XX, surgiu a idéia segundo a qual a teoria econômica ocupa-se dos comportamentos egoístas racionais: como as preferências eram consideradas dados estáveis, a teoria econômica modelava os comportamentos dos agentes, estabelecendo que eles procuram obter o melhor bem-estar possível, cedendo uma parte dos bens que possuem para adquirir outros bens até o momento em que nenhuma transação livremente consentida consiga melhorar mais a situação de um par qualquer de agentes. Esta ação racional instrumental, cujo caráter é mais normativo (“o que faria o agente caso fosse inteiramente racional”) que descritivo (“o que faz realmente o agente”), torna-se a pedra de toque da teoria econômica. Sua força deriva do fato de que ela repousa sobre uma única forma de ação, que oferece a vantagem decisiva de ser facilmente compreensível (bastaria aplicar as regras da lógica para compreender o sentido da ação para o ator) e passível de formalização matemática (otimização forçada). Diante desse esquema explicativo, sociólogos e economistas esforçam-se para demonstrar que é necessário incluir outras formas de ação nesse esquema.

Pareto tem um papel de primeiro plano nessa problemática na medida em que sua contribuição pessoal se situa, simultaneamente, no registro da teoria econômica e no da sociologia econômica. De um lado, ao rejeitar a referência à utilidade e à filosofia utilitarista, ele modela

o comportamento econômico em termos de teoria da escolha racional. A porção social ou não racional do indivíduo está concentrada em suas preferências, representadas por meio de curvas de indiferença (o conjunto das “cestas” de bens às quais o indivíduo se mostra indiferente) hierarquizadas segundo números-índices. A teoria do equilíbrio geral produz seus resultados em termos de equilíbrio e do alcance do ótimo com base nas escolhas racionais de indivíduos considerados como seres independentes uns dos outros. De outro lado, Pareto se recusa a estender esta teoria da escolha racional para além de um círculo bastante limitado de fenômenos – econômicos basicamente – e rejeita a opção que será contemplada pelo imperialismo econômico, segundo o qual qualquer ato que implique meios escassos (nem que seja apenas o tempo) pode ser estudado segundo os procedimentos da análise econômica. Com efeito, segundo Pareto, as ações racionais (lógicas, para ficar com sua terminologia) constituem apenas um tipo de ação, ao lado de ações não racionais (não lógicas). Além disso, ele pensa que as ações não lógicas são as mais importantes quando se trata de explicar os fenômenos sociais, isto é, quando se passa da primeira aproximação, dada pela economia pura, à sociologia.

Ações lógicas e não lógicas, segundo Pareto

Pareto (1917, p. 67-76) exige três condições para que uma ação seja lógica: (1) o ator deve conferir um objetivo subjetivo à sua ação (tratar-se-ia de uma ação significativamente orientada no sentido de Weber) e organizar conscientemente seu desenrolar; (2) o observador externo, possuidor do conjunto dos conhecimentos científicos do momento, determina o propósito objetivo da ação (o alvo a ser efetivamente atingido com ela); (3) os dois objetivos são idênticos. A ação econômica, com a qual o *homo oeconomicus* procura extrair (objetivo subjetivo) de cada franco à sua disposição a maior utilidade possível em comparação com a utilidade marginal dos diversos bens ao seu alcance, é considerada, pelo observador (o teórico do equilíbrio geral), uma ação que permite alcançar esse objetivo. A ação é, por conseguinte, lógica.

Assim que uma destas três condições deixa de ser respeitada, a ação cai no vasto domínio das ações não lógicas. Aliás, não lógico, em Pareto, não

quer dizer ilógico: uma ação não lógica pode ser o que de melhor se pode fazer em uma época específica com os conhecimentos que então se tem. As ações sem objetivo subjetivo são extremamente raras; Pareto, nesse ponto, vai ao encontro da opinião de Weber, para quem as ações sem propósitos objetivos são mais numerosas do que as outras (a magia é um exemplo disso: os encantamentos não farão chover). O caso mais interessante a respeito desse assunto é o de uma ação na qual os dois propósitos, subjetivo e objetivo, existem, mas não tendem ao mesmo fim. Mais abaixo veremos um exemplo muito importante disso quando enfocarmos a ação do empreendedor em situação de concorrência perfeita.

Tomemos o exemplo do protecionismo, freqüentemente abordado pelo autor. A teoria pura do comércio internacional ensina que as nações (e os indivíduos que as compõem) podem esperar vantagens mútuas do livre comércio; não obstante isso, constata-se que há muitas políticas econômicas protecionistas e que alguns países vêem sua riqueza aumentar ao aplicar tal política. Deve-se concluir que a teoria pura da escolha racional é falsa, que os fatos a desmentem? Isso seria uma facilidade que Pareto descarta. A teoria não é falsa, mas é incompleta porque não logra explicar, sozinha, o fenômeno concreto; é preciso acrescentar outras explicações a essa explicação dada pela teoria pura da escolha racional para dar conta do fenômeno concreto. Então, o entendimento que Pareto tem sobre o assunto é o seguinte: o protecionismo é o resultado dos pedidos de proteção endereçados aos governantes por empreendedores que procuram evitar a concorrência e assim enriquecer mais facilmente. As barreiras alfandegárias redundam em uma produção de riquezas menor do que a possibilitada pelo livre comércio (efeito econômico de primeira ordem); em contrapartida, o processo de criação de rendas protecionistas favorece os empreendedores astuciosos e difunde os valores do sucesso econômico. O protecionismo tem, por conseguinte, efeitos sociais de segunda ordem, porém a reflexão de Pareto não pára aí. Os tipos de indivíduos favorecidos e as mudanças da mentalidade econômica induzidas pelo protecionismo podem, com o tempo, aumentar a produção de riquezas (efeito econômico de terceira ordem) a ponto de contrabalançar o impacto negativo

do efeito econômico de primeira ordem do protecionismo. Apoiada em um entrelaçamento das ações lógicas e não lógicas, a sociologia econômica de Pareto não é um invólucro vazio, e ela produz conhecimentos específicos; o mesmo acontece com a teoria da ação de Weber.

A tipologia da ação de Weber é, indubitavelmente, a mais conhecida e mais utilizada nos dias de hoje. O autor distingue quatro tipos de ações: tradicionais, afetivas, racionais em relação a um valor e racionais em relação a um fim. Se deixarmos de lado as ações rotineiras (baseadas na tradição, no “foi sempre assim”) e as ações afetivas (baseadas nas impulsões e nos afetos do momento ou, ainda, como propõe Jon Elster [1998], nas emoções), as ações são racionais seja em termos de valor, dos valores que estão na origem da ação, seja em termos de adaptação dos meios aos fins almejados.

A questão da origem do comportamento econômico racional vai permitir demonstrar a imbricação existente entre as duas formas de ação racional. Em *L'Éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, Weber (1905) mostra como o comportamento econômico racional, suporte fundamental de toda a civilização moderna, é uma construção social específica. Segundo Weber, antes da época moderna (século XVI) a dominação da religião era tal que nenhuma mudança dos comportamentos legítimos poderia ter lugar sem seu consentimento. A ação econômica é, então, tradicional em dois sentidos: ela é ou uma ação na qual não há a procura sistemática do ganho (o camponês procura satisfazer a suas necessidades e, isto alcançado, pára de trabalhar) ou uma ação em que o amor pelo ganho se exerce de forma pura, sem escrúpulos, sem consideração de rentabilidade de longo prazo. A Reforma Protestante, na sua acepção calvinista, difundiu na comunidade dos fiéis um comportamento ascético e uma visão do trabalho como dever. Como consequência de uma determinação divina – que faz com que cada indivíduo, não importando o que ele faça, seja condenado ou salvo –, os crentes procuram metódicamente sinais de sua predestinação à salvação, fazendo frutificar o mundo que Deus criou para sua glória. Este comportamento religioso (a procura da salvação, a confirmação diante do outro de seu *status* de eleito) provoca ações racionais em relação a um valor cujas consequências

econômicas são evidentes (disciplinamento do comportamento, busca da criação da maior riqueza possível, não para dela usufruir, mas para reinvestir etc.), mas não poderiam ser socialmente aceitas se não estivessem estribadas no referido comportamento religioso.

As racionalidades da ação segundo Weber

A ação racional se apresenta, antes de tudo, como racionalidade instrumental ou adaptação racional dos meios aos fins perseguidos. Weber associou esta definição, extremamente forte, fundamentalmente ao comportamento econômico tal como descrito pela teoria marginalista:

"Age de maneira racional em relação a um fim quem orienta sua atividade tendo em vista os fins almejados, os meios a serem empregados e as conseqüências subseqüentes de seu ato, e, ao mesmo tempo, confronta racionalmente os meios e o fim, o fim e as conseqüências subseqüentes, e, finalmente, compara os diferentes fins possíveis entre si" (WEBER, 1921, p. 23).

A definição ideal-tipo da ação instrumental tem um nível de abstração que não fica aquém da ação egoísta do *homo oeconomicus*.

Entretanto, Weber leva em conta uma segunda forma de ação racional, a ação racional que prioriza um valor:

"Age de uma maneira puramente racional em relação a valores quem age sem levar em conta conseqüências previsíveis de seus atos, tão dominado está este indivíduo por sua crença em algo que lhe parece ordenado pelo dever, pela dignidade, pela beleza, por diretivas religiosas, pela piedade ou pela grandeza de uma 'causa' de qualquer natureza" (ibidem).

Esta segunda forma de racionalidade, a racionalidade axiológica, conforme a terminologia de Raymond Boudon (1998a, 1998b), considera que a ação não busca uma adaptação dos meios aos fins de maneira a produzir as conseqüências preferidas pelo ator, mas procura fazer prevalecer um princípio axiológico, um valor ao qual o indivíduo adere, qualquer que seja a conseqüência material dessa ação para o ator. (por exemplo, no "jogo do ultimato", quando se trata de dividir uma soma de dinheiro entre dois agentes, em nome do princípio da equidade da justiça um ganho pode ser recusado por um jogador se a oferta que lhe é feita parece-lhe injusta, mesmo se o preço a pagar possa ser não auferir ganho algum).

A oposição entre a racionalidade instrumental econômica e a racionalidade axiológica pode tornar-se profunda como se deduz da reflexão que Amartya Sen (1987) consagra ao "idiota racional" (*o homo oeconomicus*): a teoria econômica pode integrar os comportamentos altruístas com bastante facilidade, mas o mesmo não acontece com os comportamentos axiológicos em que, em nome de seus valores, o agente age racionalmente contra seu interesse econômico.

Este comportamento racional em termos de valor (religioso, visto que o ator trata de garantir sua salvação eterna) tem como conseqüência não desejada a aparição de um sistema econômico no qual o móbil religioso da ação não é mais necessário: daí em diante, passa a ser obrigatório agir de acordo com a racionalidade econômica; de outra forma, o indivíduo expõe-se a conseqüências danosas na luta (na concorrência) pelo acesso à riqueza.

Mais uma vez, é decisivo constatar que, na sociologia econômica de Weber, como na de Pareto ou de Simiand, a teoria da ação mobiliza várias modalidades de ação. Ontem como hoje, a sociologia econômica combina o comportamento guiado pelo *interesse* e o comportamento que depende das *relações existentes* entre os atores (valores e normas, afetos, objetivos etc.).

O caso do empreendedor

O comportamento do empreendedor constitui um problema na teoria econômica baseada na ação racional instrumental, como se pode demonstrar facilmente, retomando uma análise desse comportamento feita por Pareto. O empreendedor procura obter o maior lucro possível por meio de uma combinação de fatores de produção, fatores que ele compra a preço de mercado para produzir mercadorias a serem vendidas, também elas, a preço de mercado. Em uma situação de concorrência pura, o empreendedor não tem influência sobre os preços; estes são, então, dados para ele, dados em função dos quais são decididas as técnicas de produção e as quantidades compradas e ofertadas. Mas o comportamento desse empreendedor, somado ao dos outros empreen-

dedores, modifica os dados da economia, e o cálculo que visa à otimização deve ser retomado a partir de novos dados (preço-quantidade). Este procedimento teórico de determinação do equilíbrio (o “tatear” walrasiano), em situação de concorrência pura, deságua no resultado bem conhecido no qual, em situação de equilíbrio, o empreendedor nem ganha nem perde. Conseqüentemente, no coração da teoria econômica pura, estão presentes ações não lógicas do empreendedor: o intuito subjetivo é obter um ganho, o intuito objetivo é a anulação dos ganhos no equilíbrio; os dois intuítos divergem, e a ação é do tipo não lógica.

Pode-se perguntar, aliás, como tal comportamento, sistematicamente divergente, logra se manter e como pode dar lugar a motivos racionais para a ação. Para divertir-se com tais questões, Pareto introduz na argumentação um comportamento mais complexo. Como o especulador, o empreendedor parte de previsões sobre os valores de equilíbrio futuros: se estas previsões estiverem corretas, ele terá um lucro antes que o processo de convergência para o equilíbrio venha a eliminar esta fonte de ganho. Convém notar que estas previsões são de natureza não lógica, visto que, como as preferências, não podem ser explicadas racionalmente. Em suma, com o empreendedor, a teoria econômica de Pareto coloca no centro do estudo do mercado um comportamento que não pode ser explicitado em termos de pura racionalidade econômica. Ele não é o único a pensar dessa forma.

Bom conhecedor da teoria do equilíbrio geral, aluno de Weber, Schumpeter propõe que se conceba a racionalidade do empreendedor como uma racionalidade completamente diferente da do agente econômico racional que está na base da teoria do equilíbrio. Segundo Schumpeter (1911), o empreendedor não é movido pelos princípios do cálculo custo-benefício (racionalidade instrumental), mas por outros motivos, como a criação de um império industrial, por sede de poder, por gosto pelo sucesso etc. Alguns anos mais tarde, Frank H. Knight (1921) explica o lucro do empreendedor pela situação de incerteza mercantil: diante da incerteza inerente ao futuro, quando não se consegue listar os estados possíveis do mundo, o empreendedor não tem condições de otimizar sua ação, como reclama a teoria da utilidade esperada; ele

recorre, então, à sua intuição e a sua avaliação. Assim, precisamente porque decisões são não imputáveis (não se consegue definir um preço do serviço “intuição” que iguale sua rentabilidade marginal), o empreendedor, quando sua avaliação o fez prever corretamente a evolução futura do mercado, obtém um lucro puro.

Por trás de todos estes termos (ações não lógicas, auto-realização, avaliações), aos quais se poderia acrescentar os de John M. Keynes (1936) sobre o “espírito animal” dos empreendedores, termos cuja conotação extra-racional é evidente, percebe-se que no coração da racionalidade mercantil figura um comportamento que não depende apenas da racionalidade instrumental. Isto prova que princípios de uma outra natureza devem ser utilizados para que se possa dar conta dos fenômenos econômicos, inclusive dos que, como é o caso do empreendedor, encontram-se no centro do mercado.

A nova sociologia econômica

O ressurgimento incontestável da sociologia econômica contemporânea está associado aos trabalhos que Mark Granovetter publicou desde fins dos anos 1970. O que ele, posteriormente, denominou a “nova sociologia econômica” é um saber que recorre copiosamente ao patrimônio gerado pela sociologia econômica do começo do século XX, e é importante registrar tal continuidade. A definição da sociologia econômica, que emana das proposições de Granovetter, vai permitir compreender este aspecto das coisas antes que sejam avançadas as características que justificam o nome “nova” com que se enfeitou a sociologia econômica contemporânea.

Definição da nova sociologia econômica

Granovetter caracteriza sua sociologia econômica por meio dos seguintes traços: “Minha abordagem da sociologia econômica apóia-se em duas proposições sociológicas fundamentais: em primeiro lugar, a ação é sempre socialmente localizada e não pode ser explicada, fazendo-se

referência, apenas, aos motivos individuais que possam tê-la ensejado; em segundo lugar, as instituições sociais não brotam automaticamente, tomando uma forma incontornável; elas são construídas socialmente (GRANOVETTER, 1990, p. 95-96). Por mais elementares que sejam, estas duas idéias são decisivas: elas insistem sobre o fato de que os temas caros à teoria econômica (a ação individual egoísta em dado quadro institucional) são passíveis de análise, e não são considerados fenômenos evidentes por si só, únicos suportes da explicação cientificamente admissível. A sociologia econômica não pretende, obviamente, recusar categoricamente a teoria econômica; nem pretende, menos ainda, considerá-la como uma ciência definitiva que não deixa dúvidas, dado que seus princípios explicativos são muito parciais para isso. A sociologia econômica busca seu caminho unindo análises sociológicas e econômicas de maneira a obter uma explicação melhor para os fatos socioeconômicos do que a explicação fornecida pela teoria econômica.

Granovetter explicita, em seguida, três níveis nos fenômenos de que se ocupa a sociologia econômica:

“Eu distingo três níveis de fenômenos econômicos. O primeiro é a ‘ação econômica individual’. Reservo para esse nível a definição weberiana: (a ação econômica individual) é a ação orientada para a satisfação das necessidades, estabelecidas pelos indivíduos, em situação de escassez [...] Desejo também explicar fenômenos que se situam além da ação individual – fenômenos que chamo de “resultados econômicos” e “instituições econômicas” [...] As instituições são diferentes dos resultados (formação de preços estáveis para mercadorias específicas, formação de diferenciais de salário entre algumas categorias de trabalhadores etc.), pois elas designam conjuntos maiores de ações e comportam uma dimensão normativa (como as coisas *devem* ser feitas)” (ibidem, p. 98).

A sociologia econômica revela, desse modo, vocação para encarregar-se dos diversos domínios do mecanismo mercantil, áreas em que a teoria econômica centra a parte mais importante de seu discurso.

O imperialismo econômico

Por este termo, designa-se a estratégia de investigação que considera a teoria econômica como a “gramática geral” da ação humana, como o modelo imprescindível a qualquer teorização em ciências sociais (LAZEAR, 2000). A razão invocada para isso, simples e poderosa, é que a ação é sempre uma alocação de meios escassos (o tempo é sempre limitado) a possibilidades diversas; em resumo, a ação é olhada de acordo com o modelo da ação racional instrumental, que está na base da teoria econômica. Os estudos mais extremados, como Ludwig von Mises (1929, p. 23-35), chegaram mesmo a negar a existência da ação irracional já que bastaria conhecer as representações do agente “irracional” para constatar que o que nos parece loucura a ele parece uma ação racional.

Valendo-se desse princípio, a partir dos anos 70 a análise econômica estendeu-se a um grande número de fenômenos não econômicos e ocupou um lugar, agora bem consolidado, tanto em ciências políticas, em demografia, quanto em sociologia (a *Rational Choice Sociology* desenvolvida em torno de James S. Coleman).

Esse termo possui ainda um outro sentido quando com ele se designa não mais uma prática científica, mas uma representação social na qual os problemas humanos, sociais, políticos são encarados em termos essencialmente econômicos. É o que usualmente é chamado de “economicismo”. Não se trata mais da prática e das representações de um mundo acadêmico, mas de representações, se não comuns, pelo menos amplamente difundidas, de uma forma central do imaginário moderno, escolhido como problema e como objeto de reflexão (LEBARON, 2000), que exige, como veremos adiante, uma sociologia do conhecimento econômico.

Ela se apresenta, então, como uma resposta bem articulada às pretensões dos que se aferraram à montagem do “imperialismo econômico”: a sociologia econômica não rechaça o princípio do comportamento egoísta; não obstante isso, não crê que ele seja a pedra filosofal da explicação da ação em ciências sociais, e se propõe a examinar o problema sob outro aspecto, isto é, mostrando que a análise sociológica, apoiando-se em concepções alternativas da ação, de sua racionalidade e da origem das instituições, é capaz de fornecer explicações melhores dos fenômenos mercantis do que a teoria econômica. Numa palavra, a

melhor maneira de pregar uma peça no imperialismo econômico não é discutir seu princípio e suas bases metodológicas ou criticar suas (más) aplicações (coisas que interessam e que, sem dúvida, a sociologia e a teoria econômica concordam que é necessário fazer), mas encarar o desafio, passar a um contra-ataque particularmente enérgico, já que o imperialismo econômico volta seu ataque contra fenômenos mercantis centrais, como a procura do emprego, o funcionamento dos mercados financeiros, as práticas monetárias etc. Dessa perspectiva, e contrariamente à opinião de Granovetter, fica evidente que a nova e a antiga sociologia econômica têm a mesma ambição e utilizam a mesma abordagem ao insistir na capacidade que têm a análise sociológica de contribuir para a compreensão desses fenômenos econômicos centrais. Isto fica patente em Durkheim (a troca generalizada), Simiand (o salário), Halbwachs (o consumidor), Pareto (o protecionismo, o empreendedor) e Weber (a origem do comportamento racional).

A definição proposta por Granovetter e as reflexões provindas da sociologia econômica do começo do século XX mostram que os conceitos de ação e instituição continuam, ontem como hoje, essenciais para o desenvolvimento da sociologia econômica. Reconhecer este estado das coisas significa que neste fim de século não estamos mais adiantados do que em 1920? Convenhamos que não se pode chegar a essa conclusão. Desde então, a sociologia econômica enriqueceu-se de maneira notável ao se desenvolver conceitualmente (teoria da inserção social da economia), tecnicamente (análise de redes ou análise estrutural) e empiricamente, e de tal modo que, de ora em diante, uma situação nova surgiu na medida em que a sociologia econômica se debruça sobre o terreno predileto do economista: o mercado.