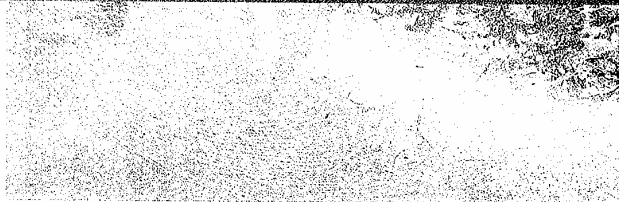


PHILIPPE STEINER

A SOCIOLOGIA ECONÔMICA



editora
atlas

2

A sociologia econômica do mercado

Pode a sociologia econômica estabelecer-se no mercado quando a teoria econômica ocupa firmemente e sozinha esse terreno? Se, na pesquisa aplicada, as diferenças entre as duas disciplinas não são pronunciadas, o mesmo não se dá na teoria, nesse nível abstrato que constitui a referência dos economistas. De que modo pode a sociologia impor seus métodos em um domínio que ela negligenciou durante meio século? Que novidade lhe permite, a partir do fim dos anos 1970, tentar estabelecer-se nesse terreno? Por fim, que *démarche* específica da sociologia econômica a distingue da teoria econômica quando uma e outra tratam do mesmo objeto?

Comportamento racional e sistema de mercados

Para o economista contemporâneo, o mercado resume-se ao nome dado ao encontro de uma curva de oferta e de uma curva de demanda, resultante do comportamento de agentes cujas relações estão esvaziadas de qualquer conteúdo social. Estudando as relações entre a demanda, a oferta e o valor, em um capítulo intitulado "On Markets", Alfred Marshall declara:

"Esta parte não é descritiva, ela não trata os problemas reais de maneira construtiva. Mas elabora a estrutura teórica de nosso conhecimento sobre os motivos que influenciam o valor, e prepa-

ra, assim, as reflexões que se seguem (a distribuição da renda)” (MARSHALL, 1961, p. 324).

Na verdade, o autor ensina que um mercado é bem organizado na medida em que há unicidade do preço de um bem em um determinado período.

O mercado da teoria econômica é um conceito muito abstrato, resultado de um processo de racionalização do conhecimento econômico, em construção há pelo menos dois séculos. Esta observação deve ter o mérito de impedir que se creia que estamos nos desembaraçando de problemas levantados pela teoria econômica ao denunciar o que parece como que um ectoplasma de realidade social. Ocorre com o mercado o mesmo que ocorre com o agente econômico – o famoso *homo oeconomicus* – que se avia nesse terreno. John Stuart Mill (1843, II, p. 497) explicava, ao apresentar esse personagem, que não havia um único economista que acreditasse que os indivíduos agissem realmente da maneira como agiria o *homo oeconomicus*; da mesma forma, os economistas contemporâneos dizem que sua representação teórica do mercado não se confunde, de modo algum, com a representação do mercado que eles têm enquanto indivíduos.

Abstrações úteis...

Contrariamente a certas afirmações (BARBER, 1977), não seria difícil demonstrar que a economia política, do século XVIII aos nossos dias, abriga abordagens muito mais ricas em conteúdos sociais do que comumente nos recordamos. Entretanto, não se trata de negar a diferença das abordagens, mas de lamentar que a que mais agrada aos sociólogos-economistas seja relegada em favor da abordagem formal e abstrata. É preciso partir do que há de profundo e de importante nessa representação abstrata de modo a tornar clara a contribuição da teoria econômica e, assim, registrar essa interface à qual a sociologia econômica resiste.

Antes de tudo, o mercado abstrato é o lugar adequado ao livre curso do comportamento, igualmente abstrato, do *homo oeconomicus*, que

age movido pelo único objetivo do ganho econômico e de acordo com uma regra “econômica” de maximização do resultado de sua ação, proporcionalmente aos meios empregados (ou por meio da minimização dos meios para um resultado dado). Afirmar isto equivale a dizer que a teoria econômica utiliza o mercado como meio para definir as características do comportamento economicamente racional; para tanto admite hipoteticamente uma situação em que esse comportamento possa se desenvolver sem entraves. Cabe, aqui, retomar uma afirmação de Simiand: o economista define mundos possíveis, quer dizer, resultados teóricos logicamente possíveis a partir de um mercado em que se encontra um grande número de agentes semelhantes. Por essa razão, alguns teóricos modernos da teoria da escolha racional consideram, com razão, que esta teoria tem dimensão normativa importante (ELSTER, 1989a, Cap. 3-4; 1989b, Cap. 1; SEM, 1987), talvez essencial.

A teoria da escolha racional

A teoria da escolha racional tornou-se, depois de Pareto, John R. Hicks e Lionel Robbins, o ponto de partida da teoria econômica moderna. O comportamento do agente econômico é, então, abordado em termos de escolha, real ou virtual, entre opções alternativas. A partir dessas escolhas, que supostamente respeitam o axioma de transitividade, em especial, podem-se deduzir curvas de indiferença das quais decorre a teoria microeconômica do consumidor. A vantagem esperada dessa abordagem está, fundamentalmente, em um nível metateórico: graças a ela pode-se prescindir de uma referência à utilidade e à doutrina utilitarista.

Como afirma Elster (1989a, Cap. 3), a teoria limita-se a afirmar que, diante de alternativas, os indivíduos fazem habitualmente o que eles pensam que deverá produzir o melhor resultado. Por conseguinte, o comportamento é, supostamente, um comportamento instrumental, ou seja, ele é norteado pelo resultado esperado da ação. Bastante simples em seu enunciado inicial, esta teoria torna-se bem menos simples quando se leva em conta a interação entre vários indivíduos (SHUBIK, 1982), ou quando se consideram escolhas em um cenário incerto (MACHINA, 1987).

Com Robbins, a teoria da escolha racional tornou-se uma peça decisiva para a expansão da teoria econômica em direção a outras áreas das ciências

sociais. Realmente, já que os seres humanos estão sujeitos à “escassez do tempo”, há um custo-oportunidade em toda ação (enquanto dou a mamadeira para meu bebê, não posso fazer outra coisa); logo, toda ação cai, em vista disto, na área potencial de aplicação da teoria econômica.

O principal interesse da teoria econômica do mercado está em que ela procura definir que resultados logicamente possíveis, ou seja, logicamente coerentes, podem ser esperados da ação dos agentes econômicos, dada a existência de um grande número deles agindo racionalmente com o objetivo de obter a maior utilidade possível de sua ação. Que o resultado obtido mantenha uma relação delicada e controversa com a explicação dos comportamentos empíricos oferecida por outras abordagens é uma outra coisa, que não autoriza que se rejeite ou trate com indiferença a teoria econômica, desde que ela não cometa o erro de tomar seus modelos pela realidade.

Por outro lado, a concepção abstrata do mercado utilizada pela teoria econômica permite estudar os fenômenos de *interdependência* que existem entre os diversos mercados, vinculados entre si para formar um *sistema de mercados*. Não é, então, tanto o *mercado* que constitui o objeto da teoria econômica, mas o *sistema de mercados*, sistema interdependente e independente de qualquer regulação externa, seja ela religiosa, moral ou política. É por isso que, para Schumpeter, a teoria do equilíbrio geral constitui a grande referência teórica do economista e, por conta disso, torna-se um jogo apaixonante para os economistas ou para aqueles que se interessam pela teoria econômica.

Daí decorre a forte atração que os economistas têm por estas pesquisas lógicas, atração delatada pela inclinação por um formalismo despojado de significação explicativa. Para escapar de algo que acaba dando em incompreensão mútua, é preciso insistir no fato de que, nas ciências sociais, a teoria tem como tarefa, precisamente, estudar os fenômenos de interdependência, pois estes últimos escapam aos atores, invadidos tanto pela influência direta dessa interdependência, quanto por solicitações no âmbito regulador, político ou outro, o que torna complicado estudá-los teoricamente e dominá-los na prática.

No entanto, a importância destas relações de interdependência é tal que elas podem, por si só, constituir a razão de ser da ciência social. Aliás, não se deve esquecer que, nos primórdios da sociologia, Comte havia colocado o fenômeno do *consensus*, ou seja, exatamente a idéia da mútua dependência entre as funções sociais. A interdependência tem a ver com a sociologia em muitas de suas dimensões e seria cegueira, uma curiosa cegueira, reconhecer sua importância em uma área das ciências sociais e deixar de reconhecê-la em uma outra.

... porém não suficientes

Reconhecer a validade da teoria econômica não significa aceitar todas as suas elaborações e, menos ainda, aceitar todas as suas conclusões. Ao estudar as consequências lógicas do comportamento egoísta e as interdependências existentes no interior de um sistema de mercados, a teoria econômica produz conhecimentos úteis à ciência social, porém eles não são suficientes. Razões teóricas e empíricas sérias levam a esta reserva. A teoria do equilíbrio geral, com seu corpo completo de mercados em que os indivíduos agem segundo sinais emitidos por um repertório de preços e, logo, sem se preocupar nem com o comportamento dos outros indivíduos nem com outras formas de relação social, apóia-se em hipóteses muito específicas no tocante à sociedade. Dando prosseguimento aos argumentos de André Orléan (2004, 2005), pode-se dizer que, na teoria do equilíbrio geral, o social encontra-se concentrado em duas hipóteses: a primeira supõe que os indivíduos conhecem o repertório de bens disponíveis e não há qualquer incerteza quanto a suas propriedades e qualidades, enquanto que a segunda hipótese supõe que os indivíduos estão a par do cenário futuro do mundo e da probabilidade de sua efetivação. Nessa perspectiva, as relações sociais que os indivíduos mantêm são consideradas sem importância e desnecessárias: o social é completamente transparente e o indivíduo pode agir da melhor maneira possível no que toca a seus interesses, baseando-se unicamente nas informações dadas pelos preços relativos.

A ação empírica dos indivíduos não tem grande coisa a ver com o comportamento (suposto) do *homo oeconomicus*. Por exemplo, os ex-

perimentos de psicologia econômica revelam de maneira recorrente a existência de diferenças marcantes entre os resultados esperados e os resultados observados nesses estudos, resultados que identificam toda uma série de anomalias embaraçosas para a teoria econômica ortodoxa (THALER, 1992).

A contribuição da sociologia econômica

Em conformidade com a *démarche* da sociologia econômica clássica, a nova sociologia econômica se interessa pelas condições de funcionamento do mercado quando as duas hipóteses, sobre a qualidade dos bens e o cenário futuro, são afastadas. A partir desse momento, fica claro que apenas a gerência mercantil (pelos preços) é insuficiente para explicar o funcionamento do mercado, e é preciso reintroduzir as instituições e as formas diversas de comportamento social na análise para dar conta da articulação entre os atores no mercado.

O esforço da sociologia econômica visa ao desvendamento e ao estudo das formas de arranjos que atuam quando o problema a resolver é a questão da avaliação da qualidade dos produtos. Essa avaliação pode se dar por procedimentos de certificação (COCHOY, 2003), por decisões quanto aos investimentos em modelos, quando as empresas definem padrões de produção (THÉVENOT, 1987; KARPIK, 2000; COCHOY, 2003), pode se tratar de redes de relações pessoais que possibilitam a difusão e a verificação de informações relevantes a respeito da qualidade do produto (GRANOVETTER, 1974; DIMAGGIO; LOUCH, 1998), pode ser a combinação entre organizações em torno de objetos e espaços (COCHOY, 2004; DUBUISSON-QUELLIER; NEUVILLE, 2004; TROMPETTE, 2005). Estas diferentes modalidades de combinação significam injetar de novo o social no mercado ou, mais exatamente, significam *considerar o fato econômico como um fato social*, visão que se deve ao procedimento no qual as contribuições sociológicas e econômicas – por exemplo, as fornecidas pelos economistas que se interessam pela assimetria de informação (AKERLOV, 1984) e pelo mercado financeiro (ORLÉAN, 1992, 2002), ou ainda pelas contribuições fornecidas pelo estudo da concorrência imperfeita (CHAMBERLIN, 1927) ou pelas redes industriais (COHENDET;

KIRMAN; ZIMMERMAN, 2003) – podem se auxiliar para produzir uma melhor compreensão dos fenômenos.

A contribuição da sociologia econômica é, conseqüentemente, dupla. Em primeiro lugar, com ela trata-se de descrever de maneira empiricamente sólida os dispositivos e os comportamentos sociais que atuam nessas formas de articulação que cercam a transação mercantil. Em todas as situações, a aproximação do fenômeno se assenta no *estudo da transação mercantil*, quer dizer, na caracterização fina das interações entre as diversas partes do mercado relativas ao fato em observação. Pode-se crer, então, que se encontra de novo a oposição, um pouco simplista, mas não desprovida de sentido, entre o economista, que elabora modelos teóricos formalizados e testes a partir de dados fornecidos pela administração das organizações, e o sociólogo, que se defronta com a realidade cambiante do empírico e volta com as “mãos sujas” por ter revolidado fatos sociais e, um pouco mais, para construir os dados com os quais trabalha. Esta oposição não deve esconder o essencial. A partir do momento em que se aceita colocar as ciências da gestão no interior da reflexão econômica, a sociologia econômica se encontra muito próxima desta “ciência da ação” organizacional; logo, da reflexão sobre a ação coletiva (HATCHUEL, 2000), ao enfatizar a importância do trabalho concreto de configuração do mercado. Graças às ciências da gestão, este vínculo entre a sociologia e a economia, entre a sociologia das organizações e a sociologia das ciências, permite mostrar a importância das técnicas de comercialização nas transações comerciais, ou seja, permite mostrar a relevância do trabalho dos profissionais do mercado (COCHOY, 1999, 2003; COCHOY; DUBUISSON-QUELLIER, 2000; DUBUISSON-QUELLIER, 1999). Assim como os produtos do trabalho humano não são, por natureza, mercadorias, o “comércio” entre os seres humanos não faz destes últimos trocadores no mercado. É preciso um “ajustamento” das relações entre os indivíduos para se chegar a um acordo sobre o que pode ser deixado de lado e o que é considerado pertinente no estabelecimento de uma relação de troca, ou seja, de equivalência. O mercado é, então, um *mercado de encontro*, no sentido de que as interações concretas entre os indivíduos estão no centro dessa iniciativa.

Em segundo lugar, com a sociologia econômica procura-se elaborar proposições teóricas a respeito destas formas de articulação que permitem as transações no mercado. Neste estágio, não se trata mais, simplesmente, de fazer uma descrição diferente dos fatos econômicos, mas de elaborar uma abordagem teórica original que leva em conta as relações sociais e os dispositivos sociais nos quais estas relações podem se travar. Estes dispositivos, de natureza variada, intervêm, juntamente com comportamentos egoístas, para explicar o que se desenrola no mercado concebido como um fato social.

A teoria do equilíbrio geral

Esta concepção da teoria econômica, associada ao nome de seu fundador, Walras (1834-1910), parte da idéia de que a representação de conjunto de um sistema econômico deve levar em conta as inter-relações dos diversos componentes do sistema. A idéia é de que uma variação do preço do bem A no mercado se reflete em todos os outros mercados porque uma mudança da estrutura dos preços relativos se traduz em alteração das ofertas e das demandas de todos os agentes no mercado do bem A, mas também em todos os outros mercados. Desta alteração nos comportamentos seguem-se novas alterações dos preços até o momento em que, simultaneamente, em todos os mercados, um novo equilíbrio é encontrado, ou seja, a preços correntes, nenhuma transação é mutuamente vantajosa para os dois agentes.

A formulação de um sistema como esse é, sem dúvida, uma empreitada complicada, e ela recebeu aperfeiçoamentos importantes ao longo do século XX (MCKENZIE, 1985) para chegar ao que chamamos de modelo do equilíbrio geral de Arrow-Debreu. Ficou então demonstrado que, partindo dos planos de agentes autônomos que agem com um objetivo egoísta, chega-se a uma alocação ótima dos bens: há uma harmonia de preços e de quantidades tal que a situação de um agente não pode ser melhorada sem deteriorar a situação de outro agente.

Esta prova da existência de um equilíbrio é um resultado formal importante que vai no sentido da intuição smithiana, segundo a qual uma ordem econômica coerente e desejável pode resultar do comportamento egoísta de agentes autônomos. Mas nada permite pensar que esse resultado seja evidente por si mesmo. Os limites da teoria do equilíbrio geral não são menos importantes, sobretudo quando se trata de demonstrar como se efetua a passagem

entre os comportamentos individuais e os dados agregados (KIRMAN, 1989), quando se trata de introduzir a moeda (CARTELIER, 1996), ou ainda quando se trata de estudar o processo pelo qual se chega ao equilíbrio.

Os experimentos sobre o "cavaleiro solitário"

A teoria econômica chegou à seguinte ilação: um ator individual racional tem interesse em não participar de uma ação coletiva ou no financiamento de um bem público. Realmente, a participação representa um custo (em tempo, em dinheiro etc.) que é preciso deduzir do ganho que propicia a ação coletiva ou o bem público. Conseqüentemente, se se pode obter a vantagem coletiva graças à contribuição dos outros agentes, sem contribuir, é individualmente racional abster-se de contribuir mesmo se, em decorrência disso, o bem público não se torne disponível. Ora, os experimentos de psicologia econômica mostram que os indivíduos, colocados diante de tais escolhas, contribuem muito mais do que o previsto para a ação coletiva, em detrimento de seu próprio interesse individual.

Um experimento teve como conseqüência um resultado inesperado, mas sugestivo (MARWELL; AMES, 1981). Uma população composta de estudantes de economia teve um comportamento significativamente diferente do comportamento de outras populações; seu comportamento se caracterizou por uma contribuição menor para um bem coletivo. Este primeiro resultado do ensaio foi expandido por outros autores para demonstrar que o estudo de economia política tem um efeito negativo no comportamento cooperativo (FRANK; GILOVICH; REGAN, 1993).

A inserção social das relações mercantis

Desde meados do século XX, examinando a evolução histórica das relações entre o sistema de mercado e a sociedade, Karl Polanyi (1886-1964) desenvolveu uma tese original com a noção de inserção social do mercado (POLANYI, 1944, 1977).

A inserção histórica das relações mercantis

Polanyi denuncia uma falsa evidência: considerados de um ângulo histórico, a "economia" e o "mercado" não são uma única e mesma

coisa e é engano pensar que a “mentalidade de mercado” tenha sempre existido. Ele retoma assim argumentos já expressos por Weber ou Simiand no tocante às diversas formas de ação econômica: sua contribuição mais original é sua crítica ao “erro econômico” (*economic fallacy*). Com efeito, de suas pesquisas históricas ele extrai uma tipologia da circulação dos bens que satisfazem às necessidades dos seres humanos. Segundo essa tipologia, os bens circulam por reciprocidade (cujo modelo é o ciclo kula do dote/contradote descrito por Bronislaw Malinowsky [1922] e por Mauss [1925]), por redistribuição (cujo modelo é o castelo e o vínculo senhoril, o mesmo utilizado por Smith em *La richesse des nation*) e, por fim, por meio da troca mercantil. Ao confundir a circulação dos bens com a troca mercantil, somos levados a confundir a teoria formal da escolha com o problema da satisfação de necessidades: ora, afirma Polanyi (1977, cap. 2), trata-se de duas coisas diferentes. A circulação de bens que satisfazem às necessidades pressupõe uma estrutura institucional, qualquer que seja a sociedade considerada. No caso da reciprocidade e da redistribuição, a atividade econômica, na medida em que se possa isolá-la, está inserida (*embedded*) nas relações sociais, isto é, estas últimas compõem um conjunto de instituições que permite o funcionamento do aspecto econômico das relações sociais. Em contrapartida, quando a troca mercantil toma a forma de um sistema auto-regulador de mercados, o historiador conclui pela emergência de uma *grande transformação* marcada pelo descolamento das relações econômicas das relações sociais. Um indício de tal desarranjo é dado pelo *status* de mercadoria que é atribuído ao indivíduo, à moeda e à terra: a existência dos mercados do trabalho, da moeda e da terra e a existência de remunerações aferentes (salário, juro, renda) mostram que as relações sociais (ligadas ao indivíduo), políticas (a moeda) e ecológicas (a terra) são englobadas pelo sistema de mercados como mercadorias fictícias e passam a ser, daí em diante, tratadas segundo os cânones do mundo mercantil.

Historicamente, afirma Polanyi (1944), o período no qual se deu tal descolamento tem limites demarcados: ele o situa, aproximadamente, entre 1830 (abolição do Speenhamland Act, conjunto de leis coercitivas, mas protetoras dos pobres na Inglaterra) e 1930 (com a ressocia-

lização da economia que Polanyi, com inquietação, via acontecendo no nacional-socialismo alemão).

Por mais sugestiva que seja essa abordagem, ela não permitiu que a sociologia econômica experimentasse um segundo alento após a Segunda Guerra Mundial. Como as pesquisas do autor e de seus alunos se voltaram para as sociedades primitivas, o conceito de inserção social do mercado foi subutilizado por muito tempo, já que ele se reportava a uma dimensão histórica.

A inserção estrutural das relações mercantis

A contribuição de Granovetter (2000) se revela, quanto a esse aspecto, decisiva. Tomando a defesa do restabelecimento da sociologia econômica, ele considera que o defeito do enfoque de Polanyi está em que ele introduz uma clivagem indevida entre as sociedades primitivas, nas quais a economia estaria plenamente inserida nas relações sociais, e a sociedade moderna, em que a economia estaria inteiramente descolada dessas relações. Granovetter concebe as coisas de maneira menos radical ao dar importância à idéia de inserção social relativa, inclusive nas sociedades contemporâneas mais submetidas à ordem mercantil. Trata-se então de procurar saber, da forma mais precisa possível, se o mercado está realmente, e até que ponto, inserido nas relações sociais. À base de pesquisas empíricas consagradas ao mercado de trabalho e de reflexões mais teóricas sobre as redes sociais, Granovetter demonstra que as relações de amizade e de família intervêm de maneira decisiva no processo, na aparência, puramente econômico da procura de emprego (GRANOVETTER, 1974). Tais relações revelam a influência decisiva dos quadros relacional e institucional nos quais tem lugar a ação econômica; sem levar em conta essa influência, não se pode compreender ou avaliar o funcionamento do mercado. Tomada dessa forma, a noção de inserção social, desvinculada de uma interpretação puramente histórica, propõe uma descrição original do alicerce social das relações mercantis; da mesma forma, desponta como uma configuração irrepreensível das relações sociais que garantem a articulação entre os agentes no mercado.

As diversas formas de inserção

Desde sua aparição, o conceito de inserção estrutural do mercado foi submetido a uma crítica acirrada (CHANTELAT, 2002). Sempre se acreditou encontrar nesse conceito uma solução para a compreensão do funcionamento do mercado de alcance mais geral do que sua condição lhe faculta. Convém lembrar que existem várias formas de inserção social (ZUKIN; DIMAGGIO, 1990) paralelamente à inserção estrutural, como a inserção cultural, a inserção política e a inserção cognitiva. Todas estas perspectivas compartilham a mesma idéia de base, isto é, frisam a importância das considerações sociais nas trocas mercantis; a diferença entre elas está na natureza da mediação ou na forma de articulação utilizada para levar a cabo a transação mercantil. Os críticos da inserção estrutural do mercado têm razão quando salientam que esta forma de inserção não leva em consideração dimensões políticas, cognitivas ou culturais. Este não é seu objetivo.

Cada uma das diversas formas de inserção revela-se mais adequada a certas questões do mercado do que a outras. O Quadro 2 organiza estas diferentes formas, cruzando-as com a tripartição weberiana, analisada no capítulo precedente, com o fito de classificar alguns estudos típicos da sociologia econômica contemporânea (STEINER, 2002).

Quadro 2 Formas de inserção do mercado e a sociologia econômica.

Formas de inserção/ tipos de questão que concernem às relações mercantis	Origem Histórica	Funcionamento	Significação Cultural
Estrutural	Setor de eletricidade	Mercado de trabalho Mercado financeiro	—
Cultural	Seguro de vida, filhos, heranças	—	Seguro de vida
Política	Estratégias industriais	Terceiro setor	Doação de órgãos
Cognitivo	Formas de racionalização	Dispositivos de enquadramento e de cálculo	—

A démarche da sociologia econômica

Com o auxílio da Figura 1, pode-se apresentar a maneira de proceder da sociologia econômica, comparando-a com a maneira utilizada pelos economistas.

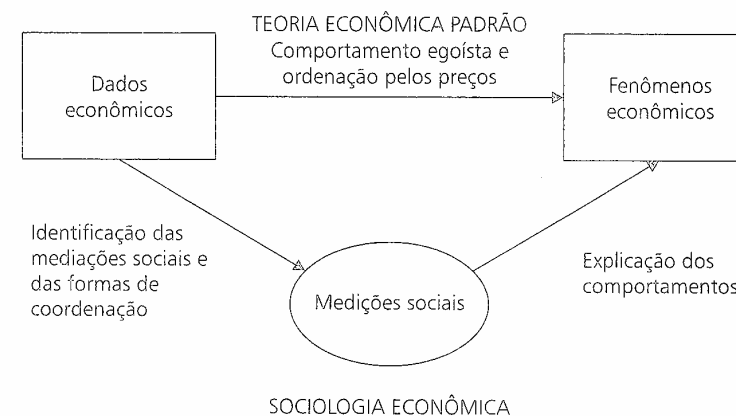


Figura 1 Sociologia econômica e teoria econômica.

Origens das relações mercantis

As relações mercantis não são “naturais”, nem muito menos são dadas, como nenhuma relação entre os membros de uma sociedade é dada. Como afirma Weber a respeito do trabalho realizado como “vocação”: “Um dado estado de espírito não é um produto da natureza. Ele não pode ser suscitado unicamente por altos ou por baixos salários. Ele é o resultado de um longo processo de educação” (WEBER, 1905, p. 63).

Quando a sociologia econômica se interessa pela origem dos fenômenos mercantis, ela dirige sua atenção para as instituições (no sentido amplo do termo) nas quais está mergulhada a relação mercantil, instituições que a tornam possível. A sociologia econômica está, portanto, perto do “institucionalismo”, no sentido como economistas americanos,

posteriores a Veblen e John R. Commons (1862-1945), consideram que a economia deveria levar em conta as instituições e os hábitos mentais que cercam os comportamentos econômicos, favorecendo-os ou impedindo-os.

Em todas as situações, a inserção política ou cultural é particularmente importante. A primeira é central nos estudos sobre legados e doações na França, como mostrou o estudo de Jean-Luc Marais (1999) sobre as transferências de patrimônio, em que fica evidente o zelo do legislador para evitar que as leis de sucessão permitam o retorno das estruturas do Antigo Regime (direito de primogenitura) e a reconstituição do patrimônio da Igreja. Ela é também central no caso do trabalho de Neil Fligstein (1990) sobre as leis que disciplinaram a concorrência no decurso do século XX nos EUA. A segunda, a inserção cultural dos assuntos mercantis, foi utilizada por Viviana Zelizer (1979, 1985) em seu estudo acerca da enorme dificuldade encontrada, até fins do século XIX, nos EUA, para que se aceitasse o seguro de vida como mercadoria; a mesma perspectiva também foi utilizada em seu estudo sobre as dificuldades encontradas no começo do século seguinte, no mesmo país, para se dar um caráter mercantil aos cuidados com os recém-nascidos. Nos dois casos, a autora mostra que as representações culturais são decisivas quer para se rejeitar, quer para se aceitar que relações mercantis estejam presentes no seio de relações íntimas (a morte, a primeira infância); ela mostra também como os domínios axiológicos e econômicos interagem. O enfoque da inserção estrutural pode também ser útil neste momento, quando chama a atenção para as redes sociais construídas para que se alcance um objetivo preciso, como demonstrou Granovetter em seu estudo sobre Thomas Edison e a construção social do setor de distribuição de eletricidade nos EUA (GRANOVETTER; MCGUIRE, 1996).

O funcionamento das relações mercantis

A sociologia econômica pode, entretanto, trazer alguma coisa a mais do que uma caracterização, por mais inovadora e pertinente que ela seja, da origem das relações mercantis. O *status* emblemático que ad-

quiriu o estudo pioneiro de Granovetter sobre o mercado de trabalho deve-se ao fato de que ele demonstra que a explicação sustentada pelos economistas é insuficiente por não levar em consideração mediações sociais pelas quais passa a inserção estrutural. Da mesma forma, o estudo de Wayne Baker (1984) sobre a inserção estrutural dos operadores do mercado financeiro na Bolsa de Chicago mostra como é importante que se considere esta forma de articulação para explicar o funcionamento do mercado e a natureza do conjunto de resultados obtidos que passam por essa rede de interações. A inserção política tem, ela também, um papel a desempenhar neste estágio em que se encontra o conhecimento sobre o funcionamento das relações mercantis, como se observa no estudo dirigido por Jean-Louis Laville e Marthe Nyssens (2001) sobre a ajuda a pessoas idosas na Europa. A maneira como as associações desempenham um papel neste segmento do setor de serviços depende de decisões políticas que variam conforme elas favoreçam, ou não, a existência de uma "economia plural" que articule o mercado, o Estado e as associações.

A significação cultural das relações mercantis

A sociologia econômica se interessa pelas consequências culturais da massificação e da ampliação das relações mercantis. A inserção cognitiva do mercado difere da inserção cultural, como veremos no Capítulo 5. A inserção cognitiva possibilita delinear as condições para a realização de transações quando faltam totalmente as hipóteses convencionais que permitem fazer cálculos que permitem o conhecimento da qualidade dos produtos, e quando também não há informações sobre acontecimentos futuros. Na ausência de tais hipóteses, é preciso examinar como age o mercado para fazer cálculos (CALLON; MUNIÉSA, 2003), para diferenciar os produtos e assegurar-se de sua qualidade, a fim de definir o quadro da troca e determinar que outros produtos são equivalentes a determinado produto.

A inserção cultural das relações mercantis dá resposta a outro problema: como reage o mundo dos valores últimos (religiosos, políticos, antropológicos) no contato com o mercado quando este último torna-

se uma forma generalizada de relação social? Os estudos de Zelizer evocados podem servir de ilustração dessa problemática. Com efeito, estudar a dificuldade de comercialização do seguro de vida leva a colocar a questão das mudanças axiológicas que ocorrem quando uma nova mercadoria faz com que as relações monetárias e as relações íntimas entrem em contato. Há um enfraquecimento dos valores morais com essa situação? Acaso se observa um aviltamento dos indivíduos, colhidos em relações mercantis novas? Tal não ocorre, segundo a autora, que demonstra que estas novas relações monetárias são submetidas a um tratamento simbólico, de tal maneira que, no século XX, a “boa morte” é a morte do indivíduo que deixa recursos para seus próximos por meio de seu seguro. O mesmo tipo de questão pode se colocar, nos dias que correm, a propósito da doação de sangue (TITMUSS, 1970) e da doação de órgãos (STEINER, 2004a): quais seriam as consequências dessas práticas sobre o tipo de humanidade que emergiria a partir do momento em que se atribuem direitos de propriedade do indivíduo sobre seu corpo e se criem mercados de órgãos (rim, medula óssea) para transplante?