

Entre Deus e o diabo

mercados e interação humana nas ciências sociais*

Ricardo Abramovay

Apresentação

Formas de organização dos mercados é um item obrigatório no aprendizado do economista. O primeiro tópico do programa da Universidade de Chicago é “a origem e o papel dos preços e dos mercados”. O assunto é abordado em “Elementos de Análise Econômica I”, que expõe a teoria da escolha do consumidor, em que são caracterizadas as escolhas ótimas para os consumidores – dadas as suas preferências – e os preços relativos dos diferentes bens. O curso oferece também várias medidas de bem-estar e estuda a determinação dos preços e das quantidades dos bens. Em “Elementos de Análise Econômica II” são expostos os mercados em situação de concorrência imperfeita (monopólio, oligopólio, monopsônio etc.), a oferta, a demanda de fatores e a distribuição de renda na economia para se chegar à teoria do equilíbrio geral e do bem-estar econômico. Toda a ênfase está no conhecimento do *mercado como mecanismo de formação dos preços* e, portanto, de alocação dos recursos a partir dos quais uma sociedade se reproduz e se desenvolve. No estudo desses mecanismos recorre-se a atributos universais, objetivos e que podem ser conhecidos de maneira dedutiva – com larga aplicação, portanto, de métodos matemáticos.

Mas mercados podem ser estudados também sob outro ângulo, como *estruturas sociais*, ou seja, “formas recorrentes e padronizadas de relações en-

*Este texto é uma versão ampliada da aula de concurso para professor titular junto ao Departamento de Economia da FEA-USP. Beneficiei-me dos comentários críticos da banca composta por Paul Singer, José de Souza Martins, Charles C. Mueller, José Graziano da Silva e Elizabeth Farina. Aproveitei também as sugestões de Ignacy Sachs, Ana Maria Bianchi, José Eli da Veiga, Gustavo de Barros e Cláudio A. F. do Amaral. Nunca é demais salientar que o texto reflete apenas as opiniões de seu autor.

tre atores, mantidas por meio de sanções” (Swedberg, 1994, p. 255). Nesse caso, sua compreensão faz apelo à subjetividade dos agentes econômicos, à diversidade e à história de suas formas de coordenação, às representações mentais a partir das quais se relacionam uns com os outros, à sua capacidade de obter e inspirar confiança, de negociar, fazer cumprir contratos, estabelecer e realizar direitos. Aqui os atributos serão muito mais particularizados, obtidos por métodos fundamentalmente indutivos e apoiados sobretudo na recomposição de narrativas históricas. A racionalidade dos atores pode ser condição necessária, mas nem de longe suficiente para a ação, pois a conduta dos indivíduos e dos grupos só se explica socialmente: a racionalidade, para usar a expressão de Victor Nee (2003), é “limitada pelo contexto” (*context-bound*), ou seja, influenciada por crenças partilhadas, por normas monitoradas e aplicadas por mecanismos que surgem das relações sociais. O estudo dos mercados como estruturas sociais enraíza os interesses dos indivíduos nas relações que mantêm uns com os outros e não supõe um maximizador abstrato, isolado, por um lado, e a economia, por outro, como resultado mecânico da interação social.

Nada impede, em princípio, que estes dois horizontes – mecanismos de formação de preços e estruturas sociais – possam se integrar num corpo teórico comum. Mas a verdade é que no interior da própria ciência econômica se constata a unilateralidade com que o tema vem sendo estudado. Num texto de 1977, em homenagem a Karl Polanyi – e que de certa forma norteou o programa de pesquisa de boa parte da economia institucional contemporânea –, Douglass North não hesitava em afirmar: “É curioso que a literatura de economia e história econômica contenha tão pouca discussão sobre a instituição central em que se fundamenta a economia neoclássica – o mercado” (North, 1977, p. 710). Vai no mesmo sentido a observação de Ronald Coase de que, “embora os economistas reivindiquem estudar o mercado, na teoria econômica moderna o próprio mercado tem um papel ainda mais à sombra que a firma”. Os economistas contemporâneos interessam-se apenas pela “determinação dos preços de mercado”, mas a “discussão sobre a praça de mercado (*market place*) desapareceu inteiramente” (Coase, 1988, p. 7). É o mercado como fato histórico localizado geograficamente e composto por entidades vivas, encarnadas, em suma, como instituição – não apenas como mecanismo geral de coordenação –, que tende permanentemente a ser ofuscado. Ou, nas palavras de Coase (1988, p. 8), “quando os economistas falam de estrutura de mercado, isso não tem nada a ver com o mercado como instituição, mas se refere a coisas como o número de firmas,

a diferenciação de produtos [...] sendo a influência das instituições sociais, que facilitam as trocas, completamente ignorada”.

A oposição entre mecanismos de determinação dos preços e estruturas sociais lembra a célebre tirada de Bertrand Russell segundo a qual a economia é a ciência que explica como os indivíduos fazem escolhas, enquanto a sociologia se dedica a mostrar que eles não têm nenhuma escolha a fazer. Por um lado, o indivíduo soberano e independente de cujas decisões autônomas resulta a ordem social; por outro, o conjunto irritantemente opressivo de restrições, constrangimentos e pressões que fazem da escolha pouco mais que uma ilusão¹, cujo substrato se encontra em estruturas sobre as quais é ínfimo o poder do indivíduo.

O traço mais importante das ciências sociais contemporâneas é o enfraquecimento das fronteiras disciplinares que marcaram sua consolidação durante a maior parte do século XX, desde a morte de Max Weber até o início dos anos de 1980. As diferenças de estilo discursivo, de métodos de trabalho, de formas de organização comunitária e de fundamentos teóricos não devem obscurecer uma convergência temática que vem levando ao surgimento de *problemas de pesquisa comuns*. Nas palavras de Dequech:

O trabalho interdisciplinar que envolve a economia e outras ciências sociais aumentou de maneira significativa nas últimas duas décadas. Os economistas invadiram o território usualmente ocupado por outros cientistas sociais e – como reação a esse “imperialismo econômico”, ou não – alguns desses outros cientistas devotaram sua atenção a assuntos econômicos (Dequech, 2003, p. 510).

E, no mesmo sentido, Oliver Williamson, num texto escrito para a coletânea sobre sociologia econômica organizada por Neil Smelser e Richard Swedberg, afirma:

[...] as abordagens econômica e sociológica da organização econômica alcançaram um estado de tensão salutar, em contraste com o estado de coisas anterior, em que as duas se ignoravam e até mesmo chegavam a descrever as agendas e as conquistas de pesquisa umas das outras com desprezo (1994, p. 77).

Assimetria de informações, confiança, instituições, organizações formais e informais, capacidade de exigir o cumprimento de contratos, representações mentais dos atores como base de sua interação social são temas que pertencem hoje a diversas disciplinas nas ciências sociais e em cuja aborda-

1. As duas obras mais emblemáticas e expressivas dessa forma de abordar o trabalho sociológico tão predominante durante os anos de 1950 e 1960 são as de Dahrendorf ([1967] 1991), que celebrou a expressão *homo sociologicus*, o homem portador de papéis, e a de Berger ([1963] 1991).

gem cada uma usa, de maneira crescente, os recursos da outra. Foi certamente a sensibilidade para essa nova situação que levou Ralf Dahrendorf (1997, p. 174) a assinalar o caráter pernicioso da “linguagem dos paradigmas e das comunidades científicas” para as ciências sociais contemporâneas e a realçar a importância da pesquisa interdisciplinar no terreno das ciências do homem e da sociedade.

Desaparece quase inteiramente do cenário intelectual a afirmação sombria e tão influente de Gary Becker segundo a qual

[...] a abordagem econômica é global, aplicável a todo o comportamento humano, envolva ele preços de mercado ou preços sombra imputados, decisões repetidas ou pouco freqüentes, decisões maiores ou menores, fins emocionais ou mecânicos, pessoas ricas ou pobres, homens ou mulheres, adultos ou crianças, pessoas brilhantes ou estúpidas, terapeutas ou pacientes, políticos ou homens de negócios, professores ou estudantes (1976, p. 8).

Essa abordagem econômica se define pelas hipóteses de “comportamento maximizador, de equilíbrio do mercado e de estabilidade das preferências empregada de maneira firme e definitiva”. O chamado “imperialismo econômico”, que ameaçava submeter à sua ordem própria o conjunto das ciências sociais, revelou fôlego curto: se em meados dos anos de 1980 Jon Elster (1986, p. 5) postulava o princípio de que “todos os fenômenos sociais, sua estrutura e sua mudança, são em princípio explicáveis por caminhos que envolvem indivíduos”, hoje seu próprio programa de pesquisa está francamente voltado para o estudo das instituições².

Por outro lado, a divisão do trabalho – que durante a maior parte do século XX reservou os mercados, o dinheiro, as bolsas, os investimentos e os grupos empresariais aos economistas, deixando a juventude, as cidades, as eleições, os partidos, os contratos e as sociedades tradicionais a outros cientistas sociais³ – foi seriamente abalada nas últimas duas décadas. É bem verdade que tanto a tradição francesa originária de Émile Durkheim e Marcel Mauss como os autores de formação marxista nunca abandonaram o estudo da vida econômica. Os primeiros trabalhos de Pierre Bourdieu são hoje amplamente citados na literatura internacional, e o conceito básico que lhe é subjacente (*habitus*) é bastante divulgado nas escolas de sociologia norte-americanas. Mas é a partir de meados dos anos de 1980 que se desenvolve, sobretudo nos Estados Unidos, um conjunto de trabalhos baseados no uso de instrumentos conceituais estranhos à teoria econômica – seja ela neoclás-

2. O título da entrevista de Jon Elster à revista *Sciences Humaines* dá bem o sentido da evolução de sua trajetória intelectual: “Da racionalidade às normas”. À pergunta “como o senhor passou da racionalidade individual à problemática do laço social”, ele responde que, observando as negociações trabalhistas na Suécia, percebeu que as normas sociais “regularmente invocadas pelos protagonistas e que podem se exprimir em termos de equidade, de honra, de regras do jogo, fornecem, de certa forma, uma alternativa à racionalidade” (114: 38-41, mar. 2001).

3. Nos anos de 1930, o próprio Talcott Parsons contribuiu para essa separação, pois encarava a sociologia como ciência voltada ao estudo dos valores, dos fins, enquanto a economia teria a tarefa de analisar “os mais eficientes caminhos para alcançar fins tidos como dados” (Swedberg e Granovetter, 2001).

sica, marxista, seja keynesiana – para explicar aquilo que até então parecia o domínio exclusivo dos economistas. Os mercados passam a ser encarados como formas de coordenação social caracterizadas por conflitos, dependências, estruturas e imprevisibilidades muito distantes da imagem canônica consagrada na teoria do equilíbrio geral. Nessa reaproximação disciplinar – que atinge a economia e o direito (*law and economics*), o direito e a política (com os trabalhos de Norberto Bobbio) –, destaca-se o surgimento, no início dos anos de 1980, da chamada *nova sociologia econômica*, que faz parte de um movimento geral de questionar alguns dos pressupostos comportamentais básicos da tradição neoclássica, num registro diferente daquele que marca a crítica a ela dirigida pelos próprios economistas.

Neste texto, primeiramente apontam-se os fundamentos básicos da visão que domina a formação universitária contemporânea e que consiste em encarar a *economia como esfera autônoma da vida social*, enfatizando, portanto, o mercado basicamente como *mecanismo* de formação dos preços. Em seguida, procura-se mostrar que alguns dos pesquisadores mais profícuos da ciência econômica contemporânea se contrapõem ou ao menos enriquecem a visão neoclássica exatamente com sua preocupação com aquilo que, desde os trabalhos pioneiros de Karl Polanyi, vem sendo chamado de *embeddedness*, imersão da economia na vida social. Que o padrão canônico de racionalidade seja dominante no pensamento econômico contemporâneo é o que mostram as introduções da grande maioria dos manuais a partir dos quais se faz o treinamento inicial dos estudantes. Mas nem de longe esse padrão é exclusivo⁴, e do interior da própria ciência econômica constata-se que as estruturas sociais e a subjetividade humana – e não apenas o caráter automático da ação econômica e dos mercados – fazem parte dos programas de pesquisa de alguns dos melhores economistas clássicos e contemporâneos. Nesse sentido, este artigo examina especialmente a economia institucional, sobretudo pelo diálogo que com ela procura estabelecer a sociologia econômica.

A autonomia da esfera econômica

Indivíduo, igualdade e autonomia: é em torno dessas três categorias que se forma o que o influente estudo do antropólogo Louis Dumont chamou de ideologia econômica (cf., nesse sentido, Bianchi, 1988). Toda a organização social anterior à que se inaugura a partir do Renascimento se vincula a três outras categorias simetricamente opostas: *comunidade, hierarquia e*

4. “O egoísmo universal como uma *realidade* pode muito bem ser falso, mas o egoísmo universal como um requisito da *racionalidade* é patentemente um absurdo” (Sen, [1987] 1999, p. 32).

5. A igualdade entre indivíduos dotados de razão autônoma está em Hobbes, como bem mostrou Parsons ([1949] 1985). A idéia de que a ordem social decorre da racionalidade do indivíduo tem nele sua primeira formulação completa. Exatamente por isso Parsons diz: “O sistema hobbesiano de teoria social é um caso quase puro de utilitarismo”. Mas é Locke que situa a igualdade dos indivíduos numa esfera independente do Estado, própria à sociedade civil, ao postular o trabalho humano em geral como fundamento da propriedade, argumento central que o torna o precursor da economia (Levine, 1997).

dependência. O *homo hierarchicus* estudado por Dumont na Índia é substituído pela figura do *Homo aequalis*. Foi John Locke o primeiro a lançar as bases intelectuais para que a interação espontânea entre indivíduos iguais e autônomos fosse construtora da ordem social⁵. Adam Smith, por sua vez, provê o fundamento moral necessário ao pleno exercício do auto-interesse, e por isso é considerado o fundador da economia como ciência autônoma:

[...] a esfera econômica é o domínio particular no qual há boas razões para soltar as rédeas à paixão predominante, o egoísmo, sob a forma de interesse egoísta. Globalmente Adam Smith diferenciou a ação econômica no interior da ação humana em geral como o tipo particular que escapa à moralidade sem ser submetida à moral num sentido mais amplo (Dumont, 1986).

O importante na tese de Louis Dumont é que em *A teoria dos sentimentos morais* Adam Smith constrói um aparato moral específico ao funcionamento da economia e transforma o egoísmo num atributo eticamente aceitável – desde que confinado à estrita esfera da vida econômica. Se é verdade que a economia não dispensa um fundamento ético, a tese de Dumont sustenta que se trata de uma base que reforça o caráter autônomo da ciência econômica: a *ideologia econômica* consiste na idéia de que os comportamentos humanos podem ser estudados de maneira específica, quando se trata da vida material das sociedades. A economia tem a particularidade de permitir ao egoísmo transformar-se de vício (tal como denunciado na *Fábula das abelhas* de Mandeville) em virtude. *A teoria dos sentimentos morais* sustenta que Deus não só admite como preconiza que os homens lutem por sua própria preservação e não esperem que ela venha da benevolência de quem quer que seja. Antes de escrever *A riqueza das nações*, Adam Smith teve que oferecer um fundamento metafísico para a legitimidade ética da busca do interesse individual. Na história das idéias, essa operação foi decisiva para que a economia passasse a existir como esfera eticamente autônoma da vida social.

Pierre Bourdieu (2000, p. 11) exprime bem essa noção ao definir a economia na primeira frase de um de seus últimos trabalhos: “a ciência que se chama ‘economia’ repousa sobre uma abstração originária, que consiste em dissociar uma categoria particular de práticas, ou uma dimensão particular de toda prática, da ordem social na qual toda prática humana está imersa”. As aspas que cercam a palavra economia têm a intenção de mostrar “o campo econômico como cosmos que obedece a suas próprias leis e confere por

aí uma validade (limitada) à autonomização radical que opera a teoria pura, constituindo a esfera econômica como universo separado” (*Idem*, p. 17). Ninguém melhor que Lionel Robbins expressou essa idéia, na tradição neoclássica, quando, referindo-se à relação entre ética e economia, afirmou que “infelizmente não parece logicamente possível associar os dois estudos de qualquer outra maneira que não seja a justaposição” ([1932] 1997, p. 257).

A visão da economia como ciência autônoma encontra fortíssimo respaldo entre os mais importantes pensadores da disciplina. John Stuart Mill, por exemplo, postula que a economia é uma ciência *separada* e que emprega um método de natureza dedutiva, baseado num postulado psicológico básico segundo o qual os homens preferem uma quantidade de riqueza maior a uma menor.

Apesar de as operações, mesmo no departamento da ação humana em questão (o campo da produção e distribuição do produto social), serem sempre, na verdade, resultado de uma pluralidade de motivações, a economia política as considera resultado unicamente do desejo de riqueza (Valadão de Mattos, 1998, p. 70).

Embora não necessariamente realista, esse princípio tem a insubstituível vantagem de ser operacional. Mill não ignora o fato trivial de que, nos fenômenos sociais, “nada que tome parte na operação da sociedade deixa de ter sua parcela de influência sobre qualquer outra parte” (*apud* Hausman, 1992, p. 45). O que ele sugere, porém, é que se localizem aqueles poucos fatores causais capazes de explicar a maior parte dos fenômenos sociais. Esses fatores permitem, como bem mostra Hausman (1992, p. 46), que a economia seja uma ciência completa e que não precisa da contribuição das outras disciplinas voltadas ao estudo do homem e da sociedade. É bem verdade que a economia é uma ciência inexata, já que “nenhum economista político seria tão absurdo a ponto de acreditar que a espécie humana é realmente assim constituída”. Mas, na maior parte das vezes, o princípio da preferência de maior a menor riqueza é suficiente – apesar de seu precário realismo – para fundar a economia como ciência autônoma⁶. Tem o mesmo sentido a afirmação de John Neville Keynes ([1890] 1999, p. 14): “outros motivos além do desejo de riqueza operam em várias ocasiões, determinando as atividades econômicas do homem. Eles devem, entretanto, ser negligenciados [...] uma vez que sua influência é irregular, incerta e caprichosa”.

O edifício conceitual apoiado no princípio de que cada agente atua apenas baseado no auto-interesse atinge seu maior grau de elegância e pre-

6. Dissecando essa forma de operação intelectual que constitui a economia como ciência, Polanyi (1957, p. 240) afirma: “Admite-se, é claro, que a operação desta economia pode ser influenciada, em vários sentidos, por outros fatores de caráter não econômico, sejam eles políticos, militares, sejam artísticos e religiosos. Mas o foco essencial da racionalidade utilitária se conserva como modelo da economia”. O trabalho crítico de Paulani (2004) mostra que é da visão de economia política sustentada por Mill que surge “o *constructo* mais importante da ciência econômica, o famoso ‘homem econômico’”. Sob o ângulo metodológico, “uma boa ciência social demanda, em alguma dimensão, a utilização de um esquema abstrato, sem o que as leis que derivam da natureza humana não encontrarão lugar nos argumentos que têm por objeto fatos sociais”. Paulani mostra o dilema de Mill entre o estudo da sociedade por métodos dedutivos próprios do individualismo metodológico e o reconhecimento de que nenhum fenômeno social pode ter

uma causa única e muito menos que se reduza a uma dimensão psicológica individual.

cisão na teoria do equilíbrio geral, na qual o comportamento dos atores se torna inteiramente previsível e o objetivo básico de sua concepção econômica é a “demonstração das implicações lógicas de dados gostos ou necessidades, combinados com o conhecimento perfeito e confrontados com a escassez e a mobilidade dos recursos” (Shackle, [1967] 1991, p. 4). Os agentes econômicos são aí meros autômatos que reagem mecanicamente aos estímulos do ambiente. O importante, porém, é que essa reação – e o equilíbrio que dela resulta – não provém de um processo evolutivo e seqüencial de aprendizagem. As compras e as vendas ocorrem de maneira absolutamente fluida, sem ruídos, graças à concorrência. Mas os atores não precisam interpretar os sinais emitidos pelos outros: o ambiente social é dado imediatamente aos indivíduos, *o mundo econômico reveste-se de uma transparência básica que afasta a necessidade de que os atores o interpretem*. Como bem mostra o importante livro de Sapir (2000, p. 50), a teoria do equilíbrio geral postula a existência de mercados que cobrem todas as possibilidades de transação, no presente e no futuro, a prazo ou a vista. Além disso, ela funde a decisão e a ação dos indivíduos, permitindo então o surgimento de uma verdadeira *mecânica das ciências sociais*. O mercado e a concorrência tornam-se assim fenômenos a-sociais: a concorrência é um estado – de equilíbrio – e não um processo.

Não é necessário insistir na influência dessa visão sobre a ciência econômica atual. Um exemplo, entretanto, chama a atenção. É o das *preferências reveladas*, que tem a ambição de emancipar a disciplina da psicologia e de qualquer outra ciência do homem e da sociedade: pouco importa de onde vêm e como são formados os gostos dos indivíduos. Referindo-se à abordagem das preferências reveladas, Little (*apud* Zamagni, 1987, p. 179) postula que, “se o comportamento de um indivíduo é consistente, então deve ser possível explicar esse comportamento sem referência a nada senão o próprio comportamento”. O mercado é a prova dos nove em que os indivíduos manifestam, por suas escolhas, suas preferências. Analiticamente seria até possível separar escolha e preferência, mas operacionalmente essa separação é inútil, pois, dadas suas restrições orçamentárias, os indivíduos exprimem por meio de suas compras e vendas o que corresponde a suas preferências, e é por aí que o mercado funciona como mecanismo ótimo de alocação de recursos. Ou, na visão do excelente artigo crítico de Bianchi e Muramatsu:

[...] a escolha da pessoa revela sua preferência, e qualquer elemento que possa desencadear ou manter certos cursos de ação é redutível ao denominador comum da

utilidade. Torna-se assim possível prescindir de uma descrição acurada dos mecanismos e processos geradores do comportamento. O importante seria a consistência de escolha que se revela na hipótese de utilidade, manifesta nas alternativas efetivamente selecionadas pelos agentes, independentemente dos mecanismos psicológicos que as desencadeiam (no prelo).

Assim, a economia emancipa-se de qualquer outra ciência do homem e da sociedade. Ela não precisa estudar a origem ou a formação dos gostos. Essa abordagem “está interessada somente nos fatos da escolha e não faz suposições sobre as motivações exatas que estão por trás dessas escolhas” (Lewin, 1996, pp. 1302-1303). O consumo é a expressão máxima da racionalidade humana: cada indivíduo tem sua curva de preferências e, independentemente da maneira como ela é formada, obedece a regras de funcionamento invariáveis quanto à relação entre meios e fins. O pressuposto aqui é a completa autonomia do indivíduo em suas escolhas. Sua preferência é irreduzível a qualquer instância ou esfera explicativa que não seja o que ele efetivamente fez por meio de suas escolhas. Não há nenhum lugar para a psicologia ou a sociologia na explicação das ações econômicas dos indivíduos, o que reforça, mais uma vez, a autonomia da ciência econômica.

A economia inserida

Virada cognitiva

A economia dos últimos vinte ou trinta anos evoluiu numa direção bem diferente da sugerida pela idéia walrasiana de equilíbrio geral. A idéia de que a economia consiste num conjunto atomizado de sujeitos egoístas interagindo ocasionalmente com base num mecanismo automático e tendente ao equilíbrio corresponde apenas a uma parte da formação da disciplina. Suas mais importantes e recentes conquistas teóricas consistem em pensar a incerteza e, portanto, embutir os modelos mentais partilhados pelos atores em seus aparatos explicativos. A incerteza não é mais vista como uma “escória induzida pela imperfeição momentânea dos mercados, mas como ponto central da economia, o que um economista que se conserva fiel ao quadro walrasiano recusa logicamente” (Sapir, 2000, p. 22). Jacques Sapir, em sua ambiciosa revisão da história do pensamento econômico contemporâneo, propõe que se abandone a noção de “economia de mercado” em benefício do termo *economia descentralizada*: pois aí os resultados da inte-

ração social são sempre imprevistos e não obedecem a uma lógica que poderia ser conhecida dedutivamente, de antemão. As economias ocidentais, mostra Sapir (*Idem*, p. 21), “não são regidas, nem principalmente, nem de maneira dominante, por uma lógica de mercado, mas por combinações, histórica e geograficamente variáveis, de mercados e de organizações, de redes e de comandos”. Sapir inspira-se na tradição austríaca (Hayek, Schumpeter, Von Mises) que considera o mercado um “*processo* que engendra convergências e regularidades a partir de uma subjetividade dos atores normatizada e enquadrada por regras” (*Idem*, p. 22). E é exatamente aí que Sapir localiza a identidade entre dois nomes que ocuparam lugares opostos na história do pensamento econômico do século XX, quando caracteriza Hayek e Keynes como *pensadores da incerteza*.

Mercado é uma expressão cujo significado varia nas diferentes escolas do pensamento econômico. Resgatando em parte essa tradição – mas trazendo-lhe inovações muito significativas –, as ciências sociais contemporâneas passam por aquilo que David Dequech chama de “virada cognitiva” (*cognitive turn*), que consiste justamente em questionar o que parte tão importante da tradição econômica tomou como uma espécie de princípio universal da conduta humana, tornando os comportamentos a-históricos e, de certa forma, a-sociais. A sociologia econômica contemporânea tem justamente essa característica de conceber os mercados como resultados de formas específicas, enraizadas, socialmente determinadas de interação social, e não como premissas cujo estudo pode ser feito de maneira estritamente dedutiva.

Mas seria um equívoco imaginar que a inserção social e cognitiva dos mercados corresponde a uma preocupação apenas dos sociólogos. Nos últimos anos prosperaram – no interior do que pode ser considerado o *mainstream* do pensamento econômico – abordagens que rompem com alguns dos mais importantes pressupostos da economia neoclássica e que procuram justamente estudar a dimensão subjetiva da ação econômica. Joseph Stiglitz (1990), por exemplo, mostra como, em virtude da assimetria de informação (portanto, um fator de natureza cognitiva), as taxas de juros são mecanismos altamente imperfeitos para garantir o equilíbrio dos mercados financeiros. Mathew Rabin (2002, p. 657) diz que “a agitação por maior realismo psicológico [no estudo do comportamento econômico] está agora rendendo resultados”⁷. Trabalhando em conjunto, psicólogos e economistas têm desenvolvido experiências em que a racionalidade estritamente maximizadora raras vezes se encontra no comportamento real dos agentes. A neuroeconomia (*neuroeconomics*) estuda as condições mentais que presi-

7. Rabin afirma: “[...] formular questões econômicas padronizadas com métodos econômicos padronizados não precisa basear-se apenas em um conjunto de pressupostos – como 100% de auto-interesse, de racionalidade e de autocontrole e várias suposições ancilares tipicamente feitas nos modelos econômicos, mas não sustentadas por evidências comportamentais” (2002, p. 658)

dem a escolha econômica e chega, por aí, a conclusões muitas vezes distantes do que seria esperado pelos padrões neoclássicos convencionais, como mostra um de seus mais importantes pesquisadores, o prêmio Nobel de Economia de 2002, Vernon Smith:

Um achado bem estabelecido da economia experimental é que as instituições importam porque as regras importam, e as regras importam porque os incentivos importam. Mas os incentivos aos quais as pessoas respondem às vezes não são aqueles que se poderia esperar com base nos cânones da teoria econômica ou da teoria dos jogos. Acontece que as pessoas estão às vezes melhor, às vezes pior – ao alcançarem ganhos para si próprias e para outros – do que o previsto pelas formas padronizadas de análise racional (Smith, 2003).

Questionando a idéia de que a ciência econômica se apóia no pressuposto do egoísmo socialmente generalizado – e, portanto, questionando o caráter puramente mecânico, não intencional, da interação social – Stefano Zamagni (1995, p. xv) organizou uma coletânea sobre o que a muitos poderia parecer uma contradição nos termos: a “economia do altruísmo”. Este autor reivindica “uma visão mais realista e compreensiva do comportamento individual e das instituições econômicas – uma visão que leve em conta o fato de que as pessoas podem se preocupar não apenas com seu próprio bem-estar, mas também com o bem-estar dos outros”. Encontrar nessa coletânea trabalhos de Amartya Sen e Albert Hirschman talvez não seja tão surpreendente quanto a leitura da observação de Alfred Marshall – retirada dos *Principles of economics* – de que “os homens são capazes de mais serviços não egoístas do que geralmente prestam: o supremo objetivo do economista é descobrir como esse ativo latente pode ser desenvolvido mais rapidamente e levado em conta de maneira mais sábia” (*apud* Zamagni, 1995, p. xix). O argumento de Zamagni (ilustrado pela bela frase de Marshall) é que o altruísmo não é um atributo do qual a esfera econômica esteja necessariamente afastada.

Em outras palavras, o altruísmo não é incompatível com uma abordagem que se apóie no individualismo metodológico, ou seja, que valorize os *interesses* dos atores. Não se trata de pasteurizar o argumento favorável ao altruísmo simplesmente dizendo que ele, em termos microeconômicos, pode fazer parte da curva de preferências do ator e que, portanto, nada mais é que uma forma de egoísmo. O argumento de Zamagni é mais interessante e abre caminho a que os mercados sejam vistos como relações sociais reais e

8. Marx ([1863]1989) diria que esse reconhecimento se traveste em seu contrário e não passa de “estranhamento recíproco”, uma vez que as relações entre indivíduos estão, na esfera do mercado, mediatizadas e fetichizadas na forma de coisas e de dinheiro. Ninguém mais que Marx mostrou o véu de escuridão que encobre as relações humanas numa sociedade mercantil. Mas é preciso reconhecer que Marx faz o que Rosdolsky (2001) chama de “fenomenologia” da mercadoria e não um estudo sociológico de mercados. Relações mercantis, para ele, serão sempre e necessariamente alienantes: a solidariedade social só pode ser encontrada na supressão das relações humanas que dependem de mercados. A essência dos mercados é que eles só permitem que os indivíduos se relacionem uns com os outros – se reconheçam – por meio de coisas e submetidos a um mecanismo que não depende de sua vontade consciente e de suas intenções: pior, os mercados, para Marx, são o domínio em que a esfera pública da vida social só se manifesta sob a

vivas: as relações de mercado supõem a tentativa permanente de buscar o *reconhecimento pelo outro* e, portanto, envolvem, em algum grau, a reciprocidade nesse reconhecimento⁸. O raciocínio de Zamagni é nitidamente lockeano, no sentido de que a busca de reconhecimento de si próprio supõe a preservação (e não, como em Hobbes, a ameaça de permanente destruição) do outro. Assim, *o altruísmo encontra fundamento no próprio interesse do indivíduo*. Tomar em consideração a ética na vida social é importante para compreender formas às vezes surpreendentes de alocação do tempo das pessoas – o trabalho benevolente, a economia solidária, por exemplo. Mas o altruísmo – como reconhecimento do outro – está presente na vida cotidiana: uma sociedade em que os indivíduos têm a capacidade de levar em conta os interesses alheios consegue instituir formas de coordenação muito mais propícias aos processos de desenvolvimento. Zamagni retoma, em última análise, o tema smithiano da simpatia e da benevolência ao mostrar a possibilidade lógica de superar o dilema hobbesiano que faz da força a única forma de sobrepor a traição: na verdade, os indivíduos buscam, o tempo todo, algum tipo de reconhecimento nos círculos sociais em que vivem, o que torna a confiança um dado sociológico passível de conhecimento específico, histórico, e não um traço genérico do caráter humano. A sociologia econômica vai estudar o mesmo tema na forma de redes e círculos de reconhecimento: o tema de Zamagni não poderia ser mais smithiano e, ao mesmo tempo, mais sociológico: faz pensar nos grupos de referência de Robert Merton e no ator social de Dahrendorf, para tomar apenas dois exemplos.

No mesmo sentido, a interpretação que Amartya Sen dá à *Teoria dos sentimentos morais* de Adam Smith é bem diferente da que se encontra no livro de Louis Dumont citado acima:

Mas o fato de Smith ter observado que transações mutuamente vantajosas são muito comuns não indica em absoluto que ele julgava que o amor-próprio unicamente, ou, na verdade, a prudência em uma interpretação abrangente, poderia ser suficiente para a existência de uma boa sociedade [...]. A interpretação errônea da postura complexa de Smith com respeito à motivação e aos mercados e o descaso por sua análise ética dos sentimentos e do comportamento refletem bem quanto a economia se distanciou da ética com o desenvolvimento da economia moderna (Sen, [1987] 1999, pp. 39-44).

Sen contesta que Adam Smith tenha fundado a economia em uma ética que fizesse dela uma esfera autônoma da vida social⁹. A idéia de que as

motivações privadas são suficientes para que se atinjam fins públicos socialmente valorizados – em outras palavras, a natureza puramente mecânica da interação social – não é um pressuposto necessário ao funcionamento da economia. Diferentemente da tradição inaugurada por Marx, a cooperação social voluntária e consciente não é o *contrário* da luta pela realização dos interesses privados. Tanto é assim que, nos países em desenvolvimento, a pobreza se explica não em virtude do pleno funcionamento dos mercados e da maior capacidade de os indivíduos realizarem seus interesses privados, mas – conforme mostra Sen exaustivamente em “Desenvolvimento como liberdade” –, ao contrário, pelas dificuldades de seu acesso aos mais pobres. Nada mais distante do pensamento de Amartya Sen (2000) do que uma crítica generalizada aos mercados como mecanismo de alocação dos recursos: historicamente, as restrições ao funcionamento dos mercados têm sido meios de garantir privilégios e impedir o exercício de liberdades por parte dos pobres¹⁰. Os mercados não são entes abstratos, neutros e impessoais que a tradição “engenheira” – em oposição à tradição ética – da ciência econômica quis deles fazer: mas nessa frase não está a demonização generalizada da categoria “mercado”, e sim um convite ao estudo das condições em que os mercados operam e das premissas que podem permitir que eles favoreçam a realização das capacidades dos mais pobres¹¹.

A tradução prática desse princípio, em economias descentralizadas, é que os atores podem encontrar razões de cooperação em suas atividades, mesmo quando concorrem entre si: mercados mais desenvolvidos – mais aptos a que neles os indivíduos manifestem suas reais capacidades – são aqueles que melhor combinam o auto-interesse com formas concretas de cooperação, que envolvem algum grau de preocupação com a preservação dos outros. Não é por acaso que Alfred Marshall estuda os distritos industriais caracterizando-os não apenas pelo auto-interesse de seus participantes, mas também por uma *atmosfera de troca de informações e cooperação* importante para a prosperidade. Quando vai estudar os agentes da produção, Marshall – no primeiro capítulo do livro IV dos *Princípios* – sugere que se considere a “organização” um fator produtivo que não se confunde com o capital, com o trabalho e com a natureza: a vida de uma economia descentralizada não pode ser compreendida apenas com base no pressuposto de que os mercados são o domínio irrestrito do auto-interesse a partir do qual a interação ocorre. O desenvolvimento dos mercados supõe formas localizadas, concretas de cooperação para as quais as ciências sociais contemporâneas voltam de maneira crescente seus estudos. Sob essa ótica, são muito mais que

forma dos interesses estritamente privados dos portadores das mercadorias. Marx não enaltece os atributos comportamentais que estão na raiz da idéia econômica de equilíbrio, tão cara à formação da economia como ciência. Mais que isso, contrariamente à tradição da economia clássica, ele estuda a dimensão subjetiva das relações mercantis. Mas o faz sob o ângulo da idéia hegeliana de necessidade: em uma economia descentralizada, em que as relações sociais passam por mercados, o resultado lógico será a polarização social contida no próprio conceito de mercadoria e que seu processo de desenvolvimento vai revelar. Na tradição marxista, o reconhecimento do outro não passa e não pode passar nunca pelo mercado. O trecho sobre o fetichismo da mercadoria, no primeiro capítulo de *O capital*, opõe as relações diretas, não mediatizadas pela formamercadoria, entre os atores àquelas em que, no mundo mercantil, seus laços assumem a forma fantasmagórica de relações a coisas.

9. Hirschmann (1982) e Dupuy (1992) também

enxergam Smith sob essa mesma ótica. Ambos lembram a influência das reflexões de Montesquieu – *le commerce adoucit les moeurs* (o comércio suaviza os costumes) – na formação do pensamento econômico. É equivocado, insiste Hirschmann, com base em Smith, conceber o capitalismo como “nada mais do que um sistema baseado em um conglomerado de comportamento ganancioso”.

10. North (1994, p. 66) apresenta os custos elevados das transações em países pobres como base explicativa para o próprio subdesenvolvimento desses países.

11. Sader (2003) vem insistindo que “a polarização essencial não se dá entre o estatal e o privado, mas entre o público e o mercantil”. Na visão de Sen, ao contrário, a luta pelo desenvolvimento consiste em ampliar o alcance dos mercados e fazer com que a eles tenham acesso os mais pobres. Portanto, conceitualmente, os mercados são uma esfera pública da vida social, uma esfera de interação social cujo conteúdo depende de um conjunto de condições

a soma cega e inconsciente de interesses privados, cujos protagonistas reúnem produzindo uma ordem que ninguém previu e sobre a qual ninguém tem controle. Eles envolvem algumas formas voluntárias de cooperação, sem as quais nunca poderiam funcionar.

Em suma, a ciência econômica nem de longe se reduz a transformar os atores sociais em autômatos, cuja ligação recíproca pode ser explicada por meio de um mecanismo geral e abstrato. Parte da disciplina, de fato, adere a uma espécie de ortodoxia em que a economia só pode ser pensada emancipando-se das outras esferas da vida social. Mas a verdade é que desde Adam Smith não foram poucos os economistas cuja influência veio exatamente de sua capacidade em questionar os pressupostos estritamente atomísticos em que se fundamenta a visão mecânica do funcionamento dos mercados. Para que haja mercados, são necessárias condições sociais e comportamentais que vão muito além do que se entende habitualmente por auto-interesse dos atores.

A importância das instituições

Ao afirmar que existem *custos nas transações econômicas* – e não apenas na produção de bens e serviços –, a nova economia institucional destaca que a interação social não é fluida nem automática. Aí reside sua imensa proximidade com as preocupações básicas da sociologia econômica: comprar, vender, garantir a entrega do que se prometeu e a execução dos contratos, essas não são operações levadas adiante por autômatos, mas relações sociais em que a incerteza sobre os direitos de cada parte é decisiva¹². Em suma, a relação entre os atores econômicos não é apenas indireta, por meio dos preços, mas exige a construção de instâncias, instituições que as regulem. As questões centrais de uma economia descentralizada não podem ser resolvidas pela experiência e erro dos mecanismos mercantis: elas exigem formas variadas de coordenação.

A inserção da economia na vida social adota na nova economia institucional ao menos duas vertentes fundamentais. A primeira vem de Oliver Williamson (1975), cujo programa de pesquisa nasceu da preocupação em distinguir as situações em que as relações entre empresas obedecerão a critérios de *hierarquia* daquelas em que prevalecem vínculos de *mercado*¹³.

Essas diferenças podem ser explicadas em virtude de fatores objetivos e mensuráveis. Williamson explica especialmente as diferentes formas de organização econômica no capitalismo. Sua hipótese básica é que essas for-

mas respondem aos *custos do reconhecimento das propriedades* dos atores econômicos e à *segurança em torno da obtenção dos direitos* daí decorrente e dos contratos a que eles conduzem. Esse reconhecimento encontra-se ameaçado de forma permanente por dois fatores de natureza comportamental. É interessante a maneira como Williamson os expõe:

A insistência da teoria da organização em pressupostos comportamentais realisticamente passíveis de serem trabalhados – em oposição àqueles que são apenas analiticamente convenientes – é um salutar antídoto contra a artificialidade. A economia dos custos de transação responde descrevendo os atores econômicos em termos de racionalidade limitada [*bounded rationality*] e oportunismo (1994, p. 99).

Ali onde transacionar em mercados possa oferecer riscos referentes à obtenção dos direitos de propriedade ou à execução dos contratos, as relações econômicas adotarão *forma hierarquizada*. Ali onde esses riscos forem baixos (abastecer o carro num posto de gasolina, comprar numa loja) predominará a *forma mercado*. Relações não repetitivas, que não exigem investimento de tempo no cumprimento de contratos, por exemplo, tomarão a forma de mercados. As *estruturas de governança* são formas organizacionais voltadas a atenuar os efeitos do oportunismo dos agentes que sempre poderiam descumprir os contratos firmados.

Essa curta exposição não faz jus à importância e à riqueza do trabalho de Williamson. Mas é interessante observar que o texto que marca o nascimento da nova sociologia econômica, publicado por Mark Granovetter em 1985, é uma crítica aos pressupostos teóricos – mais que isso, *ontológicos* – dessa primeira vertente da economia institucional. O ator econômico de Williamson padece, diz Granovetter, de uma dupla deficiência. Por um lado, ele é supersocializado (*oversocialized*) e obedece às determinações das estruturas hierárquicas em que se insere em função de certos modos específicos de governança: Granovetter compara o ator econômico das *relações hierarquizadas* williamsonianas ao cidadão hobbesiano que só pode viver em sociedade sob a égide de um Estado tutor. O outro lado da moeda é que o *mercado* de Williamson lembra o *estado de natureza hobbesiano*, em que unidades atomizadas, fragmentadas, se relacionam de maneira ocasional umas com as outras sem que isso produza qualquer relação permanente entre elas, não necessitando então, para seu funcionamento, de nenhuma estrutura de enquadramento. Nas relações hierárquicas – esse é o argumen-

que não estão dadas de antemão. O “mercantil” pode ampliar a dimensão “pública” da vida social, quando, por exemplo, famílias pobres cuja reprodução social dependia de usuários passam a ter acesso a créditos bancários. A privatização dos vínculos sociais, nesse caso, estava justamente em seu caráter não mercantil. Vários trabalhos sociológicos vêm mostrando, no Brasil, que a conquista do acesso a mercados é vivida por populações de regiões pobres como sinônimo de conquista de liberdade (Garcia-Parpet, 1994).

12. “[...] a teoria econômica não pode manter pressupostos maximizadores de maneira convincente diante de estruturas de situação caracterizadas pela incerteza. Incerteza é compreendida como característica de situações em que os agentes não podem antecipar os resultados de uma decisão e não podem designar probabilidades para o resultado” (Beckert, 1996, p. 804).

13. A integração contratual na produção de pequenos animais entre grandes empresas e agricultores familiares é um dos mais típicos exem-

plos de formas hierarquizadas de relações de compra e venda, em contrapartida ao que ocorre, por exemplo, numa feira livre. A especificidade dos ativos é um fator que explica a necessidade dessa integração: o criador de aves e suínos não pode valorizar seu produto junto a outros mercados senão aquele que lhe forneceu os animais para a criação inicial, e sua tentativa de fazê-lo ampliaria excessivamente os riscos – os custos de transação – tanto para ele como para a própria empresa integradora. Nesse caso, as relações econômicas baseiam-se em contratos, e questões ligadas à capacidade de fazer cumprir esses contratos e à governança dessa forma organizacional tornam-se cruciais. Já numa feira livre, o custo de perder um cliente é muito baixo para ambos. Assim, as relações fazem-se na forma de mercado e não exigem base contratual específica nem levantam problemas sérios de governança.

to de Granovetter –, as estruturas sociais são decisivas e, nos mercados, é como se elas desaparecessem inteiramente, como se a sociabilidade se concentrasse numa organização e desaparecesse quando se trata de vínculos puramente mercantis.

O importante no argumento aqui apresentado – que não faz justiça, repita-se, à riqueza, à diversidade de aplicações e à profundidade do pensamento de Williamson – é a idéia, fundadora da nova sociologia econômica, de que não é apenas em situações de hierarquia que as estruturas sociais se tornam importantes no estudo das transações econômicas. “O mercado anônimo dos modelos neoclássicos é virtualmente não existente na vida econômica [...]” (Granovetter, 1985, p. 495). Conseqüentemente, não é verdade que transações mercantis especialmente complexas só possam ser enfrentadas por meio de estruturas organizadas em forma hierárquica:

[...] de maneira geral, as evidências em torno de nós mostram a extensão em que as relações de negócios se misturam com relações sociais. As associações comerciais [*trade associations*], deploradas por Adam Smith, mantêm grande importância. É bem sabido que muitas firmas, pequenas e grandes, estão ligadas por diretorias integradas [*interlocking directorates*], de tal maneira que as relações entre diretores de firmas são muitas e densamente enlaçadas (*Idem, ibidem*).

A segunda vertente fundamental voltada ao estudo da maneira como a economia se insere na vida social é representada por Douglass North, cujos trabalhos são hoje a principal referência de diálogo entre os institucionalistas na economia e na sociologia. A preocupação central de North não é tanto com as diferentes formas de organização das firmas em virtude da existência de custos de transação, mas com o processo de desenvolvimento (cf. Abramovay, 2001). Sociedades em que mercados impessoais não podem se estabelecer em escala ampliada devido a altos custos de transação não conseguem aprofundar a divisão do trabalho e, portanto, não são capazes de gerar o ambiente necessário para que a expansão dos negócios conduza a círculos virtuosos de crescimento.

Para estudar esse tema, a ênfase de Douglass North está no *sistema de crenças* subjacente à ação social: ele se refere diretamente a Max Weber como inspiração para o estudo do “sentido da ação social”, isto é, a elaboração e a interiorização de teorias, ideologias e representações a respeito do mundo (cf. North, 1993). Na economia neoclássica o pressuposto é bem diferente:

[...] o modelo competitivo embutido na teoria do equilíbrio geral oferece uma contribuição relevante ao demonstrar que um sistema descentralizado de forças de mercado geraria um sistema eficiente de alocação de recursos. Nesse contexto, as crenças não desempenham nenhum papel na tomada de decisões (*Idem*).

É exatamente em virtude do papel das crenças na ação social que North – embora adepto explícito do individualismo metodológico – não supõe, contrariamente a Williamson, que o oportunismo seja um traço comportamental axiomáticamente associado à vida econômica (North, 1994, p. 30). A vida social para North é fundamentalmente obscura em função da dificuldade de os atores entenderem as premissas e os pontos de vista a partir dos quais os outros agem. No mundo neoclássico essa compreensão é dispensada, pois se parte da premissa de que o auto-interesse é o motor de um mecanismo de auto-regulação: os mercados têm a virtude de incluir os custos de transação nos preços, o que dispensa as instituições como premissa para a vida econômica. O jogo competitivo corrige o caráter incompleto e assimétrico da informação de que dispõem os agentes. Mesmo que os atores tenham teorias e informações imperfeitas, o mercado informa-os corretamente e pune os que não levam em conta suas advertências. Mais que isso: se há custos de transação, os atores são induzidos a adquirir informações para lidar com esses custos, o que se reflete nos preços, que, embora imperfeitos, continuam sendo o melhor mecanismo possível para transmitir, de maneira neutra e impessoal, informações aos agentes econômicos.

Ora, replica North, existem custos de transação exatamente porque a noção de auto-interesse é insuficiente para conter as motivações humanas e porque o sistema de preços não tem o poder de ensinar os atores a corrigir seus rumos pelos sinais que dele recebem. Os custos de transação não envolvem apenas um problema simples de informação, mas diferenças nos sistemas de crenças que determinam a ação social.

É nesse sentido que, para North (1994), a tarefa principal das ciências sociais consiste em “compreender a natureza da cooperação humana”. Numa sociedade em que as trocas são despersonalizadas, como é possível a cooperação estável? No contexto da vida comunitária tradicional, essa questão não se impõe: “as normas sociais serão compreendidas e vão oferecer a base para o conhecimento comum e esse conhecimento será mantido por mecanismos destinados a produzir atos inteligíveis”. Numa sociedade de interconhecimento, a natureza da cooperação humana é aberta, transparente¹⁴. Numa sociedade mercantil, a cooperação humana – anônima e, por-

14. Referindo-se a comunidades tradicionais, North (1994, p. 34) escreve: “Negociação repetida, homogeneidade cultural (ou seja, um conjunto comum de valores) e ausência de uma terceira parte voltada à exigência de cumprimento dos contratos (essa terceira parte nem é necessária) são condições típicas. Nesses casos, os custos de transação são baixos porque a especialização e a divisão do trabalho são rudimentares e os custos de transformação são altos. As economias ou as coleções de parceiros comerciais nesse tipo de troca ou intercâmbio costumam ser reduzidas”.

tanto, com base em indivíduos que não partilham necessariamente visões de mundo comuns – é um problema que o mecanismo de preços, por si só, não é capaz de resolver: num mundo onde fosse zero o custo de transação

[...] as partes desse intercâmbio sem custo sabem tudo uma sobre a outra, e a capacidade de fazer cumprir os contratos [*enforcement*] é perfeita. Com a informação incompleta, entretanto, as soluções cooperativas vão romper-se, a menos que sejam criadas instituições que ofereçam informação suficiente aos indivíduos para que sejam policiados os desvios (North, 1994, p. 57).

Há uma curiosa ambigüidade no trabalho de Douglass North, importante para a relação entre economia e sociologia no estudo dos mercados e das instituições. Por um lado, ele insiste na idéia de que os *ambientes institucionais* são decisivos para explicar a formação dos quadros de referência em que se apóiam os atores e as instituições que os moldam. Seu trabalho histórico sobre as diferenças na formação das instituições políticas na Espanha e na Inglaterra – e suas respectivas conseqüências sobre o desenvolvimento no Sul e no Norte do continente americano – é, nesse sentido, exemplar (cf. North, 1981). Quando, entretanto, procura explicar teoricamente a maneira como se formam as instituições, North volta-se muito menos para a história e para a interação social concreta do que para as *ciências da cognição*:

[...] o caminho pelo qual a mente processa a informação é não apenas a base para a existência das instituições, mas uma chave para compreender como as restrições informais desempenham um papel importante na formação do conjunto de escolhas na evolução das sociedades no curto e no longo prazo (North, 1994, p. 42).

Num texto escrito em 1994 com Arthur Denzau, ele procura estudar os “modelos mentais que os indivíduos constroem para dar sentido ao mundo em volta deles, as ideologias que evoluem dessas construções e as instituições que uma sociedade desenvolve para ordenar as relações interpessoais”. E o que são esses modelos mentais e as instituições que eles, em última análise, produzem? “Os modelos mentais são representações internas que os sistemas cognitivos dos indivíduos criam para interpretar o ambiente; as instituições são os mecanismos externos (à mente) que os indivíduos criam para estruturar e ordenar o ambiente”, respondem Denzau e North (1994, p. 4). É por isso que North (1993) reconhece a importância da contribui-

ção de Max Weber no estudo das bases culturais do capitalismo, mas critica-o por não ter conseguido fazer a ligação entre as crenças e as instituições que delas decorrem: “o que ainda requer explicação é a diversidade do sistema de crenças e sua base cognitiva”. Mesmo não aderindo ao pressuposto do oportunismo que marca a orientação do trabalho de Oliver Williamson e, portanto, estimulando o estudo das representações mentais subjacentes à ação econômica, Douglass North vai buscar a fonte dessas representações no cérebro humano, muito mais do que na interação social.

Em suma, são cada vez mais importantes as correntes do pensamento econômico contemporâneo que concebem a economia a partir de sua inserção social e não com base na natureza supostamente autônoma das motivações que a determinam e dos mecanismos que a fazem funcionar. É um convite a que os mercados sejam estudados concretamente, historicamente, e não apenas como pontos de equilíbrio que já se conhece de antemão. A convergência com as preocupações básicas da sociologia econômica é nítida. O item a seguir procura estabelecer essas identidades e também duas importantes diferenças entre as preocupações com que sociólogos e economistas estudam a vida econômica.

A nova sociologia econômica

Tanto Marx como Weber apresentaram as *trocas despersonalizadas* como a expressão mais emblemática da sociedade capitalista. Após dissecar – num dos mais belos textos das ciências sociais – a dupla natureza da mercadoria e seu fetichismo, no capítulo 1 de *O capital*, Marx expõe as condições formais em que ocorrem as trocas. O mais importante é a condição generalizada de proprietários de mercadorias que marca as relações entre os indivíduos. Eles se reconhecem na generalidade dessa condição e não na particularidade de suas pessoas. Seus vínculos não guardam nenhum vestígio de sua história ou de sua origem e limitam-se a uma dimensão puramente funcional. No capítulo 2 do livro I de *O capital* (“As trocas”), Marx expõe justamente as condições que vão permitir que a *forma mercadoria* tome conta do conjunto das relações sociais: o reconhecimento do outro depende da capacidade de seu produto ser aceito como parte realmente integrante da divisão do trabalho, e essa capacidade só se realiza ao se exprimir de maneira universal no dinheiro: aquilo que o mercado não reconhece como útil simplesmente não tem existência social. Mas a forma mercadoria obscurece o conteúdo da relação: Marx não estuda problemas derivados do que os

institucionalistas vão chamar de custos de transação, pois a troca mercantil, mesmo que fosse dotada da mais perfeita fluência, é caracterizada por essa *intransparência básica* da vida de uma sociedade, em que os vínculos entre os homens só podem se fazer por meio de coisas, em que os indivíduos só se reconhecem como membros da divisão do trabalho por meio do dinheiro. O problema da cooperação social, para ele, é que numa sociedade mercantil os indivíduos se distanciam sempre de sua obra – que só existe se toma uma forma social diferente de sua forma natural –, mas nem por isso se aproximam dos outros, uma vez que as relações entre as pessoas são sempre mediatizadas pela forma social mercadoria e dinheiro que essas coisas adquirem. O mercado é, portanto, uma forma de cooperação em que a natureza social do trabalho e dos produtos só é reconhecida nas operações particulares, privadas de seus portadores.

Num registro evidentemente diferente, Max Weber também insiste no caráter impessoal do mercado como tipo ideal¹⁵: nada mais estranho ao pensamento de Weber que uma lei geral do desenvolvimento capaz de explicar a vida das sociedades e sua história. Mas existe sim – como bem mostra Antônio Flávio Pierucci (2003) – uma tendência geral à racionalização e ao desencantamento da qual a formação dos mercados modernos certamente faz parte. Num texto inacabado ao final do volume I de *Economia e sociedade*, Weber afirma, em notável convergência com o pensamento de Marx:

[...] quando o mercado é deixado à sua legalidade intrínseca, leva apenas em consideração as coisas, não a pessoa, inexistindo para ele deveres de fraternidade e devoção ou qualquer das relações humanas originárias sustentadas pelas comunidades pessoais [...]. O mercado, em contraposição a todas as demais relações comunitárias que sempre pressupõem a confraternização pessoal e, na maioria das vezes, a consangüinidade, é estranho, já na raiz, a toda confraternização (Weber, [1921] 1991, p. 420).

Karl Polanyi mostrou que a idéia de “economia de mercado” nem de longe contém o conjunto das atividades necessárias à reprodução social e à sobrevivência humana. *The livelihood of man*, título sob o qual Harry Pearson agrupou seus derradeiros trabalhos, mostra bem essa abordagem que se traduz na diferença entre a *economia substantiva*, a materialidade da vida econômica, e a *economia formal*, que envolve a racionalidade maximizadora típica das relações de mercado. Nas palavras de Polanyi:

15. Nunca é demais lembrar que, sob o ângulo do que Schumpeter chama de teoria econômica, Weber era um pensador neoclássico – como bem mostra o pouco conhecido texto de 1908, republicado na coletânea organizada por Swedberg, “Marginal utility analysis and ‘The fundamental law of psychophysics’”. Apesar de sua profunda admiração pelo trabalho histórico de Marx, não tinha nenhuma simpatia por sua teoria do valor e muito menos pela da exploração (cf. Weber, [1908] 1999).

O primeiro significado, o formal, decorre do caráter lógico da relação meios-fins, como em economicizando (*economizing*) ou econômico (*economical*); desse significado deriva a definição da economia com base na escassez. O segundo significado, o substantivo, aponta para o fato elementar de que os seres humanos, como todos os outros seres vivos, não podem existir sem um ambiente físico que os sustente (1977, p. 19).

Polanyi estava preocupado basicamente em mostrar que mercado era uma entre inúmeras formas que assumia a coordenação social na luta pela sobrevivência da espécie e se insurgia contra a tendência, de fato dominante à sua época, de fazer dele a expressão máxima da racionalidade econômica. Em *A grande transformação*, o mercado é estudado como “moinho satânico”, o que se exprime na frase lapidar: “uma economia de mercado só pode funcionar numa sociedade de mercado” (Polanyi, [1944] 1980, p. 72). O livro volta-se para mostrar que a autonomia do mercado conduz à destruição social e que o mito do livre mercado dominante no pensamento do século XIX felizmente nunca se realizou. O que entretanto Polanyi não faz é estudar o próprio mercado como realidade sociológica, abrir sua caixa-preta e examinar os vínculos sociais de que é feito¹⁶.

E é exatamente nesse sentido que se pode falar de uma nova sociologia econômica. Não se trata de encarar o mercado como uma entidade “auto-regulável”, para usar a expressão de Polanyi que outras instituições sociais vão limitar: o objetivo é mostrar que, nos mercados, os vínculos sociais concretos, localizados, são determinantes de suas dinâmicas e que, portanto, sua auto-regulação depende da própria maneira como a interação social ocorre. O caráter *formalmente impessoal* dos mercados – tão justamente ressaltado pelos mais importantes clássicos das ciências sociais – não impede então que eles sejam construídos, na verdade, por formas concretas de coordenação, cujo estudo empírico é o objeto principal da nova sociologia econômica.

Já existem hoje diversos trabalhos que tecem um panorama da importância atual da nova sociologia econômica¹⁷. Convém aqui, no que se refere ao estudo das formas de organização dos mercados, chamar a atenção para duas vertentes fundamentais.

A primeira delas postula que mercados são mecanismos de formação de preços que só podem ser compreendidos por meio da interação social concreta, localizada, específica entre os atores. O autor que melhor exprime esse ponto de vista é Harrison White (1981 e 1992). Mesmo nos mercados

16. É o que mostram os trabalhos de Vinha (2001) e o excelente livro de Mingione (2003).

17. Além da consagrada coletânea com Smelser (1994), Swedberg publicou em 2003 seus *Principles of economic sociology*. Swedberg é um dos editores da *Economic Sociology – European Electronic Newsletter*, importante fonte de discussão internacional sobre o tema.

18. Swedberg (1994, p. 268) faz um excelente resumo das idéias centrais de White.

concorrenciais, os atores procuram referências uns aos outros em suas ações econômicas. Os mercados não se formam pelo equilíbrio entre oferta e procura – contrariamente ao ponto de vista neoclássico –, mas em virtude das relações sociais entre os próprios produtores. Daí a idéia de *mercados de produção*, em oposição a mercados de troca. Um mercado de produção consiste em um punhado de firmas olhando-se umas às outras e percebidas como tal pelos compradores¹⁸. Todo o mercado tende a funcionar sob a forma de nichos que supõem relações específicas e localizadas entre seus componentes. White recebe grande influência de Chamberlain e da economia industrial ao afirmar que “os mercados são cliques tangíveis de produtores observando-se uns aos outros. As pressões do lado do comprador criam um espelho em que os produtores se vêem eles próprios e não aos consumidores” (White, 1981, p. 543, *apud* Swedberg, 1994, p. 268). O autor questiona se os preços se formam, de fato, no regateio anônimo e ocasional entre compradores e vendedores. Ele sustenta a tese de que, ao contrário, os preços vêm das relações entre os próprios produtores. Harrison White foi orientador da tese de doutorado de Mark Granovetter que celebrou a expressão “força dos laços fracos”, mostrando como o mercado de trabalho funciona com base em relações que em nada se assemelham à neutralidade impessoal do mercado neoclássico. Granovetter (1994) também levou adiante estudos sobre grupos de negócios e, atualmente, dirige uma importante pesquisa sobre o funcionamento de redes no Vale do Silício (cf. Castilla *et al.*, 2000). Essa forma de abordagem dos mercados – como resultado da organização de certos atores e não de seu contato efêmero numa instância ocasional – vem sendo também muito utilizada pela *teoria das convenções*, em particular no estudo da formação de marcas de qualidade e das regras que permitem o reconhecimento social de certos atributos que jamais poderiam ser identificados num mercado de compradores e vendedores anônimos e desorganizados.

A existência de mercados de bens estáveis liga-se a acordos coletivos implícitos entre compradores e vendedores sobre o que define a qualidade: essas convenções de qualidade são traduzidas pelas firmas em caminhos coerentes de gestão cujas formas puras são estudadas como “modelos de empresas” (Favereau *et al.*, 2002, p. 214).

Na segunda vertente da nova sociologia econômica, a ação econômica possui um significado que não é dado de antemão e sim construído na relação entre os atores. Seu principal expoente é Di Maggio (1994), para

quem a cultura pode moldar as instituições econômicas e os negócios. Di Maggio pergunta-se, no texto preparado para a coletânea organizada por Smelser e Swedberg, por que razão, apesar da centralidade da cultura para todas as ciências sociais, entre os economistas, ela desfruta de tão baixo prestígio. Em parte isso se deve a razões próprias ao estilo da disciplina, que “favorece modelos dedutivos parcimoniosos que usualmente atingem alto grau de abstração e generalidade” (*Idem*, p. 29). Mas há outra razão que estabelece claramente uma distância entre essa vertente da nova sociologia econômica e a nova economia institucional:

[...] diante das anomalias das tomadas de decisão humanas, os economistas preferem a psicologia cognitiva à antropologia cultural: é muito mais fácil incorporar aos modelos de decisão heurísticos invariantes [...] do que lidar com perturbações causadas pelos esquemas culturalmente variáveis de percepção e valor.

O importante no trabalho de Di Maggio é sua insistência na idéia de que os modelos mentais dos atores não devem ser buscados, contrariamente ao que propõe North, nas ciências da cognição, e sim na cultura, isto é, na sociologia e na antropologia cultural.

Daí decorre uma visão das instituições em que a sociologia econômica marca também certa distância com relação à economia institucional: as instituições não são apenas “restrições formais e informais que especificam a estrutura dos incentivos [...] elas envolvem atores, sejam eles indivíduos ou organizações, que perseguem interesses reais em estruturas institucionais concretas” (Nee, 2003). Swedberg (2003, p. xii) vai na mesma direção: “as instituições, sob essa perspectiva, não devem ser entendidas como regras (que é a definição popular hoje), mas como configurações distintas de interesses e relações sociais”. A idéia é mostrar as instituições não como premissas, mas, antes de tudo, como resultados da interação social. O trabalho de Marie-France Garcia-Parpet (2003) é um exemplo desse procedimento: ela mostra que os produtores de morango da Sologne, na França, até 1981 vendiam seus produtos em condições tais que só vinham a saber dos resultados de suas operações uma ou duas semanas após a transação. Além disso, os compradores financiavam os agricultores, formando assim vínculos personalizados de natureza tal que impediam os processos concorrenciais e os próprios ganhos dos produtores. A partir de 1981 criam-se novas modalidades de comercialização que intensificam os processos concorrenciais e promovem modificações técnicas significativas. Esses novos mercados pa-

recem realizar, na prática, as condições do modelo da teoria neoclássica, mas essas condições – e é aqui que a sociologia dos mercados se torna fundamental –, longe de serem dadas de antemão, são na verdade o resultado de uma construção social. Os mercados só podem ser compreendidos como espaços reais de confronto entre atores, cuja forma depende exatamente da força, da organização, do poder e dos recursos de que dispõe cada parte. A abordagem sociológica dos mercados procura compreendê-los não como premissas da ação econômica, mas como resultados concretos – e sempre imprevistos, uma vez que dependentes da evolução real da relação entre os atores – da interação social.

Conclusão

Apesar das evidentes diferenças de estilo, de pressupostos teóricos e até comportamentais, é nítida a convergência entre importantes correntes da sociologia e da economia no sentido de preconizar o estudo dos mercados como estruturas sociais e não simplesmente como um mecanismo abstrato e neutro de encontro entre compradores e vendedores. Essa convergência abre um caminho promissor para a colaboração entre as diferentes disciplinas das ciências sociais. Os pressupostos individualistas em que se apóia a formação da economia como ciência não fazem dela a ciência cinzenta, incapaz de conceber a sociedade senão como agregado de indivíduos. Ao contrário, sua evolução recente não só resgata a preocupação ética do trabalho de Smith, mas, sobretudo entre os institucionalistas e Amartya Sen, busca compreender concretamente como funcionam os mercados reais. Quanto à sociologia, sua tradição estrutural não se opõe a que ela se volte também ao conhecimento dos mecanismos de funcionamento dos fenômenos aos quais se dedica e dos incentivos em função dos quais se mobilizam indivíduos e grupos.

Mercados devem ser estudados sob o ângulo institucional, sociológico, histórico, como construções sociais. Tal abordagem evita um duplo equívoco. Por um lado, aquele que faz deles a solução universal, mágica, a todo e qualquer problema da coordenação humana em sociedades descentralizadas. O ponto de vista neoclássico sustenta a idéia de que a interação espontânea entre atores só não produz resultados socialmente interessantes ali onde seu funcionamento é bloqueado por algum fator de natureza política ou cultural: a cooperação humana numa sociedade descentralizada pode ser perfeita, desde que não haja falhas de mercado. O mercado aqui é enuncia-

do no singular, pois se trata de um mecanismo abstrato, acima da realidade e da vida social dos atores. O segundo equívoco é simetricamente oposto ao primeiro: consiste na diabolização permanente do mercado (igualmente no singular) como expressão do egoísmo generalizado, de uma forma social que distorce a cooperação humana por definição. Mercado é uma forma de interação social que distorce, corrompe, polui, degrada a nobreza da cooperação direta, não mediatizada pelo dinheiro, entre os atores. À nobreza da vida pública – na política, na cultura, nas organizações sociais – opõem-se os vícios do mercado.

Esses dois extremos – o mercado enaltecido e o mercado demonizado – tocam-se por lidarem com uma categoria abstrata e não com análises históricas e empíricas. Eles são incapazes de enfrentar os desafios reais das inúmeras formas que assume a cooperação humana em uma sociedade descentralizada. Uma das mais importantes tarefas das ciências sociais contemporâneas é estabelecer programas conjuntos de pesquisa que ultrapassem fronteiras disciplinares muitas vezes artificiais e que permitam compreender os mercados como produtos da interação social.

Referências Bibliográficas

- ABRAMOVAY, Ricardo. (2001), “Desenvolvimento e instituições: a importância da explicação histórica”. In: ARBIX, Glaucio; ZILBOVICIUS, Mauro & ABRAMOVAY, Ricardo (orgs.). *Razões e ficções do desenvolvimento*. São Paulo, Edunesp/Edusp, pp. 165-177.
- BECKER, Gary S. (1976), *The economic approach to human behavior*. Chicago, The University of Chicago Press.
- BECKERT, Jens. (1996), “What is sociological about economic sociology? Uncertainty and the embeddedness of economic action”. *Theory and Society*, 25: 803-840.
- BERGER, Peter L. (1991), *Perspectivas sociológicas: uma visão humanística*. São Paulo, Vozes (1 ed. 1963).
- BIANCHI, Ana Maria. (1988), *A pré-história da economia: de Maquiavel a Adam Smith*. São Paulo, Hucitec.
- BIANCHI, Ana Maria & MURAMATSU, Roberta. (no prelo), “A volta de Ulisses: anotações sobre a lógica de planos e compromissos”. *Revista de Economia Política*.
- BOURDIEU, Pierre. (2000), *Les structures sociales de l'économie*. Paris, Seuil.
- CASTILLA, Emilio J.; HWANG, Hokyuu; GRANOVETTER, Ellen & GRANOVETTER, Mark. (2000), “Social networks in Silicon Valley”. In: LEE, C. M.; MILLER, W. F.; ROWEN, H. & HANCOCK, M. (orgs.). *The Silicon Valley edge: a habitat for innovation and entrepreneurship*. Stanford, Stanford University Press.

- COASE, Ronald H. (1937), "The nature of the firm". *Economica*, 4: 386-408.
- _____. (1988), *The firm, the market and the law*. Chicago, Chicago University Press.
- DAHRENDORF, Ralf. (1991), *Homo sociologicus: ensaio sobre a história, o significado e a crítica da categoria de papel social*. Rio de Janeiro, Tempo Brasileiro (1 ed. 1967).
- _____. (1997), *Após 1989: moral, revolução e sociedade civil*. Rio de Janeiro, Paz e Terra.
- DENZAU, Arthur & NORTH, Douglass. (1994), "Shared mental models: ideologies and institutions". *Kylos*, 47 (1): 3-31.
- DEQUECH, David. (2003), "Uncertainty and economic sociology: a preliminary discussion". *The American Journal of Economics and Sociology*, 62 (3): 509-532.
- DUMONT, Louis. (1986), *Essays on individualism: modern ideology in anthropological perspective*. Chicago, University of Chicago Press.
- DUPUY, Jean-Pierre. (1992), *Introduction aux sciences sociales*. Paris, Ellipses.
- ELSTER, Jon. (1986), *Making sense of Marx*. Cambridge/Paris, Cambridge University Press/Maison des Sciences de l'Homme.
- FAVEREAU, Olivier; BIENCOURT, Olivier & EYMARD-DUVERNEY, François. (2002), "Structural economic sociology for a society of organizations". In: FAVEREAU, Olivier & LAZEGA, Emmanuel (orgs.). *Conventions and structures in economic organization: markets, networks and organizations (New horizons in institutional and evolutionary economics)*. Cheltenham, Edward Elgar Publishing, pp. 213-252.
- GARCIA-PARPET, Marie-France. (1994), "Espace de marché et modes de domination". *Études Rurales*, 131-132.
- _____. (2003), "A construção social de um mercado perfeito: o caso de Fontaine-en Sologne". *Estudos Sociedade e Agricultura*, 20: 5-44, abr.
- GRANOVETTER, Mark. (1974), *Getting a job: a study of contacts and careers*. Harvard, Harvard University Press.
- _____. (1985), "Economic action and social structure: the problem of embeddedness". *American Journal of Sociology*, 91: 481-510.
- _____. (1994), "Business groups". In: Swedberg, R. & Smelser, N. J. *The handbook of economic sociology*. Princeton/Nova York, Princeton University Press/Russel Sage Foundation, pp. 453-475.
- HAUSMAN, Daniel. (1992), *The inexact and separate science of economics*. Cambridge, Cambridge University Press.
- HIRSCHMAN, A. O. (1982), "Rival interpretations of market society: divilizing, destructive or feeble". *Journal of Economic Literature*, 20:1463-1484.
- LEVINE, Donald N. (1997), *Visões da tradição sociológica*. Rio de Janeiro, Jorge Zahar.
- LEWIN, Shira B. (1996), "Economics and psychology: lessons for our own day from the early twentieth century". *Journal of Economic Literature*, XXXIV: 1293-1323, set.

- LITTLE, I. (1949), "A reformulation of the theory of consumer's behaviour". In: ZAMAGNI, Stefano. (1987), *Microeconomic theory: an introduction*. Oxford, Basil Blackwell.
- MARX, Karl. (1989), *O capital. Crítica da economia política*. São Paulo, Abril Cultural (série Os Economistas) (1 ed. 1863).
- MINGIONE, Enzo. (2003), *Sociologia della vita econômica*. Roma, Carocci.
- NEE, Victor. (2003), "A new institutional approach to economic sociology". *CSES Working Papers Series*, 4. Ithaca, Nova York, Cornell University, Departamento de Sociologia, Center for the Study of Economy and Society.
- NEVILLE Keynes, John. (1999), *The scope and method of political economy*. Batoche Books. <http://socserv2.socsci.mcmaster.ca/~econ/ugcm/3ll3/keynesjn/Scope.pdf>, consultado em 25/6/2004 (1 ed. 1890).
- NORTH, Douglass. (1994), *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge, Cambridge University Press.
- _____. (1977), "Markets and other allocation systems in history: the challenge of Karl Polanyi". *Journal of European Economic History*, 6: 703-716.
- _____. (1993), "Economics and cognitive science". <http://econwpa.wustl.edu/eprints/eh/papers/9309/9309003.abs>, consultado em 6/4/2004.
- _____. (1981), *Structure and change in economic history*. Nova York, W. W. Norton.
- PARSONS, Talcott. (1985), "Hobbes and the problem of order". In: MAYHEW, Leon H. (org.). *On institutions and social evolution. Selected writings*. Chicago, The University of Chicago Press (1 ed. 1949).
- PAULANI, Leda M. (2004), *Modernidade e discurso econômico*. Tese de livre-docência. FEA/USP, Departamento de Economia, São Paulo.
- PIERUCCI, Antônio Flávio. (2003), *O desencantamento do mundo: todos os passos do conceito em Max Weber*. São Paulo, Editora 34.
- POLANYI, Karl. (1980), *A grande transformação: as origens da nossa época*. 3 ed. Rio de Janeiro, Campus (1 ed. 1944).
- _____. (1957), "The place of economics in societies". In: POLANYI, Karl; ARENSBERG, Conrad & PEARSON, Harry W. (orgs.). *Trade and market in the early empires: economies in history and theory*. Nova York/Londres, The Free Press/Collier-Macmillan.
- _____. (1977), "The two meanings of *economic*". In: PEARSON, Harry W. (ed.). *The livelihood of man*. Nova York, Academic Press, pp. 19-34.
- RABIN, Matthew. (2002), "A perspective on psychology and economics". *European Economic Review*, 46: 657-685.
- ROBBINS Lionel. (1997), "On the significance of economic science". In: DESAI, Meghnad (org.). *LSE on equality: a centenary anthology*. Londres, London School of Economics and Political Science (1 ed. 1932).

- ROSDOLSKI, Roman. (2001), *Gênese e estrutura de "O capital" de Karl Marx*. Rio de Janeiro, Contraponto.
- SADER, Emir. (2003), "Público versus mercantil". *Folha de São Paulo*, Tendências e Debates, p. A3, 19/6/2003.
- SAPIR, Jacques. (2000), *Les trous noirs de la science économique: essai sur l'impossibilité de penser le temps et l'argent*. Paris, Albin Michel.
- SEN, Amartya. (1999), "Comportamento econômico e sentimentos morais". In: _____. *Sobre ética e economia*. São Paulo, Companhia das Letras (1 ed. 1987).
- _____. (2000), *Desenvolvimento como liberdade*. São Paulo, Companhia das Letras.
- SHACKLE, G. L. S. (1991), *Origens da economia contemporânea: invenção e tradição no pensamento econômico (1926-1939)*. São Paulo, Hucitec (1 ed. 1967).
- SMITH, Vernon. (2003). "What is experimental economics?". <http://www.ices-gmu.net/article.php/368.html>, consultado em 17/6/2004.
- STIGLITZ, Joseph. (1990), "Peer monitoring in credit markets". *World Bank Economic Review*, 4 (3): 351-366.
- SWEDBERG, Richard. (1994), "Markets as social structures". In: SWEDBERG, Richard & SMELSER, Neil J. *The handbook of economic sociology*. Princeton/Nova York, Princeton University Press/Russel Sage Foundation, pp. 255-282.
- _____. (2003), *Principles of economic sociology*. Princeton, Princeton University Press.
- VALADÃO DE MATTOS, Laura. (1998), *Economia política e mudança social: a filosofia econômica de John Stuart Mill*. São Paulo, Edusp/Fapesp.
- VINHA, Valéria. (2001), "Polanyi e a nova sociologia econômica: uma aplicação contemporânea do conceito de enraizamento social (*social embeddedness*)". *Econômica*, 3 (2): 207-230, dez.
- WEBER, Max. (1991), *Economia e sociedade: fundamentos da sociologia compreensiva*. Brasília, Editora UNB, vol. 1 (1 ed. 1921).
- _____. (1999), "Marginal utility analysis and "The fundamental law of psychophysics"". In: SWEDBERG, Richard (org.). *Max Weber: essays in economic sociology*. Princeton, Princeton University Press (1 ed. 1908).
- WHITE, Harrison. (1981), "Where do markets come from?". *American Journal of Sociology*, 87: 514-547.
- _____. (1992), *Identity and control: a structural theory of social action*. Princeton, Princeton University Press.
- WILLIAMSON, Oliver. (1994), "Transaction cost economics and organization theory". In: SWEDBERG, Richard & SMELSER, Neil J. (orgs.). *The handbook of economic sociology*. Princeton/Nova York, Princeton University Press/Russel Sage Foundation, pp. 77-107.
- WILLIAMSON, Oliver. (1975), *Markets and hierarchies: antitrust implications*. Nova York, Free Press.

ZAMAGNI, Stefano. (1995), "Introduction". In: _____ (org.). *The economics of altruism*. The International Library of Critical Writings in Economics, 48. An Elgar Reference Collection, pp. xv-xxiii.

Resumo

Entre Deus e o diabo: mercados e interação humana nas ciências sociais

A principal característica da nova sociologia econômica, que ganha prestígio crescente nos Estados Unidos e na Europa, é estudar os mercados não como mecanismos abstratos de equilíbrio, mas como construções sociais. Essa orientação, entretanto, longe de opor-se aos procedimentos da ciência econômica, é também partilhada por alguns de seus mais importantes expoentes. É bem verdade que a economia contemporânea faz jus à reputação tão difundida de ciência cinzenta, mecânica e incapaz de incorporar preceitos éticos a seus pressupostos. Mas parte importante e cada vez mais significativa da disciplina se volta justamente ao estudo de formas concretas de interação social e questiona as motivações puramente egoístas e maximizadoras postuladas axiomáticamente pela tradição neoclássica. Entre essas correntes destaca-se a nova economia institucional, cujos temas são objeto também da nova sociologia econômica. Apesar de suas diferenças de abordagem, ambas contribuem para evitar que mercados sejam encarados como soluções mágicas a todos os problemas sociais ou como formas diabolizadas de interação que a emancipação humana acabará um dia por suprimir.

Palavras-chave: Nova sociologia econômica; Nova economia institucional; Interação social; Mercados; Interdisciplinaridade.

Abstract

Between good and evil: markets and human interaction in the social sciences

The main characteristic of new economic sociology, which has been more and more prestiged in the USA and Europe recently, is to study markets as social constructions rather than as abstract balance mechanisms. Far from opposing to economic science procedures, this trend is shared by some of its most influential exponents. It is true that contemporary economics corresponds to the widely believed reputation that it is a grey and mechanical science, unable to incorporate ethical principles to its basis. However, an important part of economics is geared towards the study of concrete ways of social interaction, and questions the merelyselfish and maximizing motivations axiomatically postulated by the neoclassical tradition. Among these currents new institutional economics stands out. Its issues are the object of new economic sociology. In spite of their

different approaches, both contribute to prevent markets from being faced as magical solutions to all social problems or as demonized ways of interaction which human emancipation will eventually do away it.

Keywords: New economic sociology; New institutional economics; Social interaction; Markets; Interdisciplinarity.

Texto recebido em 06/2004 e aprovado em 08/2004.

Ricardo Abramovay é professor titular do Departamento de Economia da FEA e do programa de pós-graduação em Ciência Ambiental da USP; pesquisador do CNPq, no grupo de pesquisa "As instituições do desenvolvimento territorial", e autor do livro *Laços financeiros na luta contra a pobreza* (Annablume, 2004). E-mail: abramovay@usp.br.