

REDES E SOCIOLOGIA ECONÔMICA

Ana Cristina Braga Martes
Organizadora



EdUFSCar

São Carlos, 2009

5

A SOCIOLOGIA ECONÔMICA DO CAPITALISMO: UMA INTRODUÇÃO E AGENDA DE PESQUISA*

Richard Swedberg

* O artigo "*The economic sociology of capitalism: an introduction and agenda*", de Richard Swedberg, foi originalmente publicado em *The economic sociology of capitalism*, livro editado por Richard Swedberg e Victor Nee, pela Princeton University Press em 2005. Copyright ©2005 Princeton University Press. Todos os direitos reservados. Nenhuma parte deste artigo pode ser reproduzida por qualquer meio ou forma sem permissão por escrito da Princeton University Press. Para obter autorização, entre em contato com Princeton University Press (press.princeton.edu).

O capitalismo é o sistema econômico dominante no mundo atual e, aparentemente, há poucas alternativas em vista. O socialismo, seu principal concorrente, foi intensamente enfraquecido pelo colapso da União Soviética. Nos locais onde o socialismo ainda prevalece, como na República Popular da China, estão sendo promovidas sérias tentativas de direcionar o sistema econômico como um todo para o capitalismo, de forma a torná-lo mais eficiente. “Não faz diferença se o gato é branco ou preto, contanto que ele pegue os ratos”, para mencionar uma famosa frase de Deng Xiaoping (BECKER, 2000, p. 52-53).

Ainda que a superioridade do capitalismo como sistema econômico e máquina de crescimento tenha fascinado os economistas durante séculos, o mesmo não se aplica aos sociólogos. Para os sociólogos, o capitalismo tem interesse principalmente por seus efeitos *sociais* – como o sistema capitalista levou, de maneira geral, às lutas de classe, anomia, desigualdade e problemas sociais. O capitalismo como sistema econômico por si só e como gerador de riqueza tem atraído consideravelmente menos interesse. Parte dessa reação provavelmente se deve à lastimável divisão de trabalho que se desenvolveu entre economistas e sociólogos no século XIX: os economistas estudavam a economia e os sociólogos estudavam a sociedade menos a economia. Nesse sentido, como em tantos outros, a sociologia tem sido essencialmente uma “ciência do não utilizado” (WIRTH, 1948).

Essa divisão de trabalho entre economistas e sociólogos, contudo, não ficou isenta de críticas. Na década de 1980, os sociólogos, especialmente nos Estados Unidos, voltaram sua atenção ao estudo da economia em si, fazendo perguntas como as que se seguem: de onde vêm os mercados? Como a ação econômica é imersa nas relações sociais? Qual papel as normas e a confiança exercem na economia? (WHITE, 1981; STINCHCOMBE, 1983; COLEMAN, 1985; GRANOVETTER, 1985).

Logo ficou claro que questões dessa natureza anunciavam novidades. Um enorme volume de pesquisas – conhecido como a “Nova Sociologia Econômica” – imediatamente se constituiu. Em meados da década de 1990, foram elaborados estudos suficientes para compor um manual de sociologia econômica, com capítulos sobre tópicos como “grupos de negócios”, “uma perspectiva da escolha racional para a sociologia econômica” e “redes sociais e vida econômica” (GRANOVETTER, 1994; COLEMAN, 1994; POWELL e SMITH-DOERR, 1994). Essa tendência se manteve com solidez, e hoje em dia a sociologia econômica representa um dos pontos fortes da sociologia norte-americana.

Em todos esses textos elaborados por sociólogos sobre a economia, a ênfase tem sido dada primordialmente aos fenômenos de médio alcance, e poucos esforços têm sido realizados para analisar o capitalismo. É difícil dizer por que isso acontece. Uma possível resposta é considerar o capitalismo como algo natural, o que pode parecer especialmente verdadeiro em escolas de administração, nas quais se encontram atualmente vários sociólogos econômicos importantes. Outra pode ser que os novos sociólogos econômicos (com poucas exceções) não parecem se interessar muito por política – e o conceito de capitalismo é tradicionalmente associado, entre os sociólogos, a uma crítica política do capitalismo. As contribuições para o estudo do capitalismo encontradas na sociologia marxista, por exemplo, não têm sido muito exploradas pelos sociólogos econômicos contemporâneos.¹

Se nos voltarmos agora aos economistas, percebemos que eles costumam se manter distantes das análises do capitalismo como sistema econômico e, em vez disso, se concentram no funcionamento do sistema de preços e se preocupam em mostrar como isso levou a uma alocação de recursos eficiente. A palavra “capitalismo” raramente foi mencionada pelos economistas durante o século XX, quando subitamente decidiram recebê-la de braços abertos (SOMBART, 1930; BLOCK, 2000). Desde então, no entanto, os economistas fizeram rápidos progressos. Como resultado, os mais importantes estudiosos acadêmicos do capitalismo não são mais sociólogos, mas sim economistas – de Friedrich Hayek e Milton Friedman, que deram início à tendência, a Douglass North, Oliver Williamson e outros, que deram prosseguimento a ela.

Neste capítulo, faremos um esforço para apresentar uma agenda para um estudo sociológico do capitalismo. Há duas razões pelas quais esse tipo de estudo pode ser chamado de *sociologia econômica do capitalismo*. Para começar, a maior ênfase não é nos efeitos sociais do capitalismo, mas no capitalismo como um sistema econômico por si só – nas empresas, nos bancos, mercados e outras instituições econômicas que compõem o núcleo da economia. É aqui que entra o termo “econômica” em “sociologia econômica”. Em segundo lugar, apesar de

já termos várias teorias econômicas do capitalismo, precisamos de uma que leve suficientemente em consideração a dimensão social do mecanismo capitalista – e é aqui que entra o termo “sociologia” em “sociologia econômica”.

Um estudo do capitalismo como um sistema econômico deveria consistir em duas partes. Para começar, é preciso estudar os fenômenos individuais de médio alcance. Com efeito, essa constitui em grande parte a tarefa mais importante de uma sociologia econômica do capitalismo, e não pode ser substituída por estudos do capitalismo em nível macro. Mas, apesar de os estudos do capitalismo em si não serem predominantes, eles têm sua própria e distinta *raison d'être*. Uma delas é que estudos dessa natureza esboçam as conexões básicas entre as diferentes partes da economia – como a totalidade do processo econômico funciona em conjunto. Em relação a isso, eles também mostram que o estudo das várias partes da economia precisa ser inter-relacionado. Ao estudar cada parte individual do sistema capitalista, também é importante ter claro o que impulsiona o sistema como um todo. E, por fim, como os clássicos já sabiam muito bem, existe uma lógica geral do capitalismo como sistema econômico, e sobre o qual os agentes individuais não estão cientes. Por meio da sua própria lógica e das conseqüências não intencionais, o capitalismo não apenas produz a riqueza individual como também a riqueza social (Smith), não apenas produz avanços para alguns como também empecilhos e dificuldades para outros (Marx, Weber).

UM MODELO BÁSICO DO CAPITALISMO

A referência a Adam Smith, Marx e Weber nos conduz naturalmente ao próximo passo da presente discussão, isto é, ao ponto de partida analítico para uma sociologia econômica do capitalismo. Esse ponto de partida consiste na proposição de que os *interesses* impulsionam as ações dos indivíduos, e que eles ocorrem de maneira muito específica no capitalismo. Os agentes na sociedade são impelidos por uma variedade de interesses – políticos, econômicos, legais e assim por diante. É importante salientar aqui a *pluralidade dos interesses*, já que isso faz com que a análise seja realista, além de flexível. Interesses da mesma natureza, bem como de naturezas distintas, podem reforçar uns aos outros, compensar uns aos outros, bloquear uns aos outros e assim por diante. Os interesses, é importante notar, são

o que proporciona a força do sistema econômico – o que faz com que milhões de pessoas se levantem de manhã e trabalhem o dia inteiro. Os interesses também explicam por que os bancos, mercados financeiros e instituições similares são tão poderosos: eles são capazes de mobilizar e energizar massas de pessoas para a ação por meio de seu controle sobre os recursos econômicos.

Nesse ponto, deve-se notar que os sociólogos muitas vezes tendem a ignorar os interesses e a se concentrar exclusivamente nas relações sociais e em seu possível impacto. Essa ênfase exclusiva nas relações sociais pode, em certa medida, ser explicada como a miopia profissional do sociólogo. Ela encontra correspondência, na profissão do economista, na ênfase exagerada ao lado puramente econômico das coisas – nos interesses econômicos e em seus efeitos, *menos* nas relações sociais e em outros tipos de interesses. Uma sociologia econômica vigorosa tentaria se beneficiar do melhor da sociologia e da economia e *unir* interesses e relações sociais em uma única e mesma análise. Os interesses, em resumo, são sempre socialmente definidos e só podem ser concretizados por meio de relações sociais.²

A nossa definição de instituição pode ser utilizada para exemplificar essa necessidade de recorrer, na análise, tanto aos interesses quanto às relações sociais. As instituições costumam ser definidas, em sociologia – especialmente na abordagem que tem sido desenvolvida por vários especialistas de teoria das organizações da Universidade Stanford –, em termos exclusivamente sociais, isto é, como regras, modelos, construções sociais e assim por diante. Tudo, desse ponto de vista, pode ser uma instituição, de um aperto de mão e uma dança ao estado e à empresa. Os indivíduos, com seus interesses, de alguma forma são abstraídos para dar espaço a uma visão de instituições como estruturas puras e vazias que são imitadas, duplicadas e assim por diante, relativamente sem esforço.

Em contraste com essa abordagem, as instituições serão aqui definidas como *concretizações duráveis* ou *amálgamas de interesses e relações sociais*. Essa visão das instituições se encontra atualmente em desenvolvimento, mas ainda não está plenamente consolidada (SWEDBERG, 2003b). De acordo com essa perspectiva, tanto os interesses dos indivíduos, como os interesses dos agentes corporativos, devem ser sempre explicitamente levados em consideração. Uma empresa de negócios, por exemplo, não existe a menos que também sejam incluídos o capital da empresa e os interesses a ela associados. De forma similar, uma família não existe a menos que se levem em consideração as forças (interesses) que atraem os membros uns aos outros – sejam elas emocionais, sexuais e/ou econômicas. É possível acrescentar a isso que não existe apenas uma dimensão temporal das instituições – elas tendem a durar por algum tempo – mas também um elemento normativo: elas lhe dizem

como os interesses devem ser concretizados na sociedade, sejam eles familiares, políticos, econômicos ou de outra natureza. Quanto mais legítima é uma instituição, mais esse elemento normativo tende a ser considerado natural – o que, por sua vez, dá legitimidade à instituição e a fortalece. Por fim, como um sinal da importância das instituições para a sociedade, elas também costumam ser controladas pela lei.

Agora será apresentado um modelo básico para o capitalismo fundamentado em uma mistura de sociologia e economia. O nosso ponto de partida geral é a definição convencional da economia como consistindo em produção, distribuição e consumo. Para mencionar um conhecido texto: “A economia é o estudo de como o homem e a sociedade acabam *escolhendo*, com ou sem a utilização da moeda, empregar escassos recursos produtivos que poderiam ter uma utilização alternativa, para produzir várias mercadorias e distribuí-las ao consumo, agora ou no futuro, entre várias pessoas e grupos na sociedade” (SAMUELSON, 1970, p. 4).

Essa definição descreve a economia como um processo: todas as economias começam com a *produção*, prosseguem com a *distribuição* e acabam no *consumo*. Dessa forma, todas as economias podem ser organizadas de duas formas fundamentalmente diferentes. Weber expressou essa idéia com a ajuda de suas duas categorias, “economia doméstica” (*Haushalten*) e “geração de lucros” (*Erwerben*): produz-se para o consumo ou para o lucro (WEBER, [1922] 1978, p. 86-100). Marx aludiu ao mesmo fenômeno quando falou do “valor de uso” *versus* “valor de troca” (MARX, [1867] 1906, p. 42-43). E o mesmo fez Aristóteles, com a sua famosa distinção entre *oekonomia* (arte da economia doméstica) e *chrematística* (arte de ganhar dinheiro; ARISTÓTELES, 1946: 18 ss., cf. FINLEY, [1973] 1985, p. 17).

Sugiro que a chave para as diferentes formas de organizar a economia deve ser encontrada na forma como o produto econômico é *distribuído*, no sentido de ser passado adiante no processo econômico. Como o leitor notará, distancio-me da forma como o termo “distribuição” costuma ser utilizado em economia – como a divisão do que é produzido – e, em vez disso, concentro-me nos diferentes mecanismos sociais por meio dos quais o que tem sido produzido está sendo transmitido.

Para demonstrar a fecundidade dessa abordagem, podemos nos remeter aos três conceitos de Polanyi, *redistribuição*, *reciprocidade* e *troca* (POLANYI, [1957] 1971). De acordo com a perspectiva de Polanyi, fica claro que uma forma de distribuir ou transmitir o que se produz é por meio da *redistribuição*. O agente que realiza a redistribuição costuma ser o Estado ou alguma outra autoridade política. O Estado socialista moderno é um exemplo de sistema primordialmente baseado na redistribuição. Outros exemplos podem ser facilmente encontrados, por

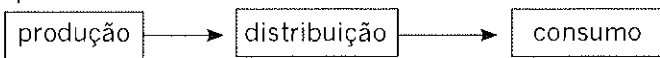
exemplo, na Antigüidade. O que é redistribuído é então consumido. Parte do que é produzido sempre é reservada para a produção futura; o tamanho dessa parte é decidido pela autoridade política. Uma economia primordialmente baseada na redistribuição é capaz de crescimento – mas não do tipo dinâmico de crescimento característico do capitalismo. Trata-se de um crescimento que prefere seguir e refletir decisões políticas do que uma lógica interna e independente.

A segunda forma de distribuir ou transmitir o que é produzido, de acordo com Polanyi, é pela *reciprocidade*. Isso implica uma forma horizontal de distribuição, como é comum em uma economia familiar ou de parentesco. Mais uma vez, parte do que se produz é sempre reservada para a produção futura. E, mais uma vez, o resultado de proceder dessa forma não leva a uma economia dinâmica. Uma economia baseada em reciprocidade tende ao tradicionalismo e à alguma forma de equidade.

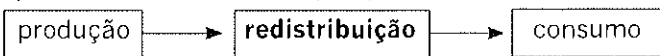
Somente a terceira forma de distribuir ou transmitir a produção – por meio da *troca* – pode levar a um sistema econômico verdadeiramente dinâmico, com uma economia sempre crescente. A razão para isso é que esse sistema é impelido não exclusivamente pelo eterno interesse humano no consumo, mas também pelo poderoso interesse no *lucro*. Este último ativa as pessoas de forma muito diferente da redistribuição e reciprocidade. E com base na premissa de que o lucro também é reinvestido na produção, um sistema econômico dinâmico – o *capitalismo* – pode surgir.

Figura 1 – O capitalismo e outras formas de organizar processo e interesses econômicos

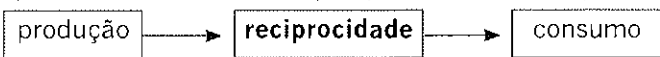
A. O processo econômico



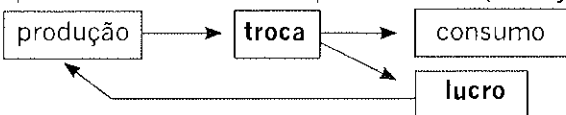
B. O processo econômico no qual predomina a “redistribuição” (Polanyi)



C. O processo econômico no qual predomina a “reciprocidade” (Polanyi)



D. O processo econômico no qual a “troca” (Polanyi) predomina



Comentário: O processo econômico em qualquer sociedade pode ser definido como consistindo em *produção, distribuição e consumo*. O ato da distribuição ou transmissão do que foi produzido pode ser organizado em fundamentalmente três formas; e a forma escolhida terá um enorme impacto sobre a produtividade da economia, bem como sobre sua estrutura social e a relação com o restante da sociedade. De acordo com Polanyi, podemos chamar essas formas de *redistribuição* (por exemplo, pelo Estado), *reciprocidade* (por exemplo, em uma família) e *troca* (em um mercado). A troca caracteriza a organização capitalista da economia, e esse tipo de economia desenvolve sua dinâmica a partir do fato de que a meta final do processo econômico não é exclusivamente o consumo, mas também o *lucro*. Quanto mais esse lucro é reinvestido na produção, mais dinâmica será a economia. Os dois mecanismos-chave do capitalismo, em outras palavras, são a *troca organizada (o mercado)* e o *ciclo de realimentação do lucro para a produção*. Deve-se salientar que é a utilização desses dois mecanismos que faz com que a organização dos interesses econômicos na forma do capitalismo seja tão efetiva para transformar a realidade econômica.

O que é único no capitalismo, em comparação com outros sistemas econômicos baseados na redistribuição e reciprocidade, é que apenas ele é impulsionado primordialmente pela motivação dos lucros. Os dois mecanismos sociais mais importantes no capitalismo são, em consequência, a *troca* e a *realimentação do lucro para a produção* (veja a Figura 1). O fato de o tipo capitalista de economia conter vários setores ou economias locais (mas interconectadas) baseadas na reciprocidade e na redistribuição aumenta a sua complexidade. O que pode ser chamado de economia do estado, por exemplo, se baseia na redistribuição, ao passo que a *economia doméstica* se baseia em uma mistura de redistribuição e reciprocidade. A *economia sem fins lucrativos* se baseia na troca, mas não visa ao lucro. O único setor diretamente baseado em troca e lucro é, em consequência, a *economia corporativa*.

De acordo com esse modelo, pode-se dizer que as economias capitalistas modernas consistem em vários setores ou economias locais (mas interconectadas). Há, para começar, a economia corporativa, na qual domina a troca. Há também o setor sem fins lucrativos, que se baseia, entre outras coisas, na redistribuição. O Estado responde por uma enorme parcela do PNB (entre 30 e 50 por cento), e o que se chama de economia do estado se baseia primordialmente na redistribuição. A economia doméstica se baseia em uma mistura de redistribuição e reciprocidade.

O restante deste capítulo tenta explicar as implicações desse modelo de capitalismo, para a sociologia econômica. Fica claro que isso tem importantes consequências para o que pode ser visto como a tarefa central da sociologia econômica – em outras palavras, produzir estudos sobre produção, distribuição, consumo e geração de lucros (as primeiras quatro seções do capítulo). Acrescentemos a isso os três tópicos cruciais a seguir: o impacto sobre o processo econômico do *direito*, da *política* e da *cultura* (as três seções subsequentes). No que se refere a esses tópicos, também é fundamental investigar como eles podem *acelerar*, *desacelerar* ou *bloquear* o crescimento econômico. Mesmo assim, o nosso modelo obviamente permanece significativamente simplista e, em seu estado atual, mantém-se em silêncio no que se refere a uma série de importantes fenômenos econômicos, da poupança à dinâmica do ciclo econômico. O foco deste capítulo é no nível macroeconômico do processo econômico. A lógica em que o modelo se baseia, contudo, também pode ser utilizada para compreender aspectos essenciais do que acontece na economia nos níveis micro e meso.

Há uma série de teorias do capitalismo nas ciências sociais. O que essas teorias podem acrescentar à abordagem apresentada neste capítulo será explorado na próxima seção. Dá-se especial atenção às obras de Marx, Weber, Schumpeter, Douglass North e dos defensores de outras abordagens ao capitalismo. O capítulo termina discutindo algumas maneiras de tornar mais complexo o modelo de capitalismo apresentado aqui.

A SOCIOLOGIA DA DISTRIBUIÇÃO

O sistema capitalista consiste de três processos básicos interdependentes e influenciados pelo fato de fazerem parte de um sistema dinâmico: produção, distribuição e consumo. Contudo, um desses processos é especialmente importante: a *distribuição*, na forma de trocas no mercado. Essa também é a principal razão pela qual é preferível começar com a distribuição em vez da produção (que, de outra forma, vem “primeiro” no processo econômico).

Quando se decide começar o processo com a distribuição na forma de trocas, fica imediatamente claro que há uma importante pré-condição para que a troca ocorra, mais especificamente, a propriedade privada. De uma perspectiva sociológica, explica Weber, a propriedade pode ser conceitualizada como uma forma es-

pecífica de relação social fechada. Mais precisamente, ela representa uma relação que permite que o agente exclua outros da oportunidade de utilizar algum item ou pessoa. Esse direito também é alienável e pode ser herdado. A propriedade é normalmente protegida por lei, o que significa que, se uma lei relevante for infringida, utiliza-se a coerção para restaurá-la (WEBER, [1922] 1978, p. 22, 44).

Essa visão de propriedade se assemelha à dos economistas, como uma série de direitos de propriedade vigentes (BARZEL, 1989). A principal diferença é que o elemento das relações sociais é muito mais proeminente e visível na visão sociológica de propriedade. De qualquer forma, a existência de uma compatibilidade básica entre a visão de propriedade da economia e da sociologia pode ser ilustrada pelo fato de que nos últimos anos surgiu uma série de estudos sociológicos baseados na noção dos direitos de propriedade (CAMPBELL e LINDBERG, 1990; NEE, 1992; OI e WALDER, 1999).

O elemento fundamental referente à propriedade privada em oposição à coletiva é que a primeira exerce um apelo direto ao indivíduo e, com isso, motiva-o de um modo que a propriedade coletiva é incapaz de fazer. Alguns podem argumentar que as pessoas deveriam, em princípio, ser tão motivadas pela perspectiva de adquirir e utilizar a propriedade coletiva como o são pela perspectiva de adquirir e utilizar a propriedade privada. O fato de raramente ser esse o caso, contudo, tem a ver com o problema dos aproveitadores (OLSON, 1965). Também é muito fácil para alguns poucos indivíduos fazer mau uso ou destruir a propriedade coletiva.

Uma vez que a propriedade privada existe, a troca se torna possível. A força impulsionadora da troca vem do fato de que ambas as partes estarão em melhores condições fazendo trocas uma com a outra do que não o fazendo. O Agente A pode atribuir à sua bicicleta o valor de \$ 50 e o Agente B de \$ 70; no caso de uma troca, ambos se beneficiam – e a riqueza social terá aumentado em \$ 20. Para que uma troca ocorra, não é necessário que uma parte se beneficie enquanto a outra se prejudique (ótimo de Pareto). Necessário é que ambas as partes se beneficiem em X sem que uma terceira se prejudique em mais de X, de acordo com o chamado conceito de eficiência de Kaldor-Hicks. Este último conceito de eficiência costuma ser utilizado na economia porque suas demandas são menos rigorosas do que as do ótimo de Pareto. A razão da referência a esse conceito aqui, contudo, é que ele explica muito bem a natureza da troca, especialmente o que impele as duas partes a se envolverem na troca.

Sociólogos e economistas têm desenvolvido diferentes abordagens sobre os mercados – o papel que eles exercem no processo econômico, o que normalmente é regulado em um mercado e assim por diante. Para os economistas,

os mercados são primordialmente processos de formação de preço, nos quais o preço ajuda a alocar recursos escassos com eficiência. Tradicionalmente, os economistas têm negligenciado as dimensões institucionais dos mercados, como as regras para troca, o mecanismo da garantia do cumprimento das leis e assim por diante (NORTH, 1977, p. 710; COASE, 1988, p. 7).

Os sociólogos, por outro lado, tendem a enfatizar o papel das relações sociais e instituições nos mercados. Os sociólogos contemporâneos costumam analisar as redes sociais criadas por agentes de mercado interagindo uns com os outros (BAKER, 1984; UZZI, 1997). Weber observou que os mercados não se consistem em repetidos atos de troca, mas também em competição entre os agentes para decidir quem compra e quem vende (WEBER, [1922] 1978, p. 82-85, 635). Essa idéia de “concorrência por oportunidades de troca” é perfeitamente compatível com a abordagem das redes sociais, como demonstrou Ronald Burt em sua teoria da autonomia estrutural (WEBER, [1922] 1978, p. 635; BURT, 1983, 1992).

Considerando que metade da verdade está nas mãos dos economistas e a outra metade nas mãos dos sociólogos, por assim dizer, em se tratando de mercados, parece natural que eles deveriam tentar coordenar seus esforços. Os economistas precisam compreender melhor o papel das relações sociais no mercado, e os sociólogos precisam compreender melhor como os preços se formam e os efeitos que exercem sobre a economia. Os preços impulsionam muitas mudanças econômicas no capitalismo, como esclareceu Douglass North, mas o fazem por meio de uma estrutura social na qual estão imersos os interesses e na qual ocorrem muitos outros processos paralelamente (NORTH e THOMAS, 1973; cf. HAYEK, 1945).

Uma sociologia econômica dos mercados também deveria estudar quais são as mudanças no mecanismo de troca que fazem a engrenagem do capitalismo girar mais depressa e quais são aquelas que desaceleram ou bloqueiam tal engrenagem. De acordo com a teoria dos custos de transação, custos mais baixos nos acordos de mercado indicam um mecanismo de trocas mais eficiente. Isso de fato se comprova, e há razões econômicas para tanto. Custos mais baixos de transação nesse contexto, contudo, costumam ser obtidos por meio de mudanças nas relações sociais e nos mecanismos sociais – e é nesse ponto que os sociólogos podem ser de grande utilidade (HEDSTRÖM e SWEDBERG, 1998). Tome-se como exemplo a cláusula de boa-fé ou o fato de que, se o comprador agir de boa-fé, não importa se o vendedor não adquirir os bens em questão de forma apropriada. A boa-fé naturalmente reduz os custos de transação – mas também é um fato de tamanha complexidade social, que o sociólogo pode estar mais bem equipado do que o economista para analisá-lo. O mesmo se aplica a muitas outras formas de confiança na vida econômica (FUKUYAMA, 1995).

Mas a sociologia econômica não se interessa apenas por aquilo que faz as engrenagens do capitalismo girarem mais depressa. Há a questão igualmente desafiadora do que faz com que elas desacelerem ou parem. Mais uma vez, a obra de Weber pode ser utilizada para ilustrar esse ponto. Se os burocratas de uma empresa ganharem poder às custas do empresário, por exemplo, a geração de lucros será desacelerada, já que os burocratas são por natureza um tanto alheios à idéia de geração de lucros. Uma razão para isso, segundo Weber, baseia-se no fato de as pessoas que têm renda fixa considerarem desonroso motivar-se exclusivamente por considerações econômicas (WEBER, [1922] 1978, p. 1108-1109). Mas há também o fato de que, se as empresas individuais e os capitalistas não forem impedidos de tentar criar monopólios, o capitalismo definhará por falta de concorrência que o mantém vivo (WEBER, [1922] 1978, p. 202-205). Recentes escândalos na América corporativa também mostraram como uma contabilidade desonesta e falsa pode desacelerar o crescimento econômico e impedir novos investimentos.

Em suma, o mercado é a instituição central do capitalismo. É necessário acrescentar que isso só é verdadeiro quando a maior parte da produção passa pelo mercado. Na grande maioria das sociedades, no decorrer da história, os mercados de fato exerceram um papel, mas normalmente marginal. Só depois do final do século XIX, em países como a Inglaterra e os Estados Unidos, é que a maior parte da produção – alimentos, roupas e assim por diante – começou a ser gerada na forma de mercadorias a serem trocadas no mercado. Em 1790, por exemplo, 80 por cento de todo o vestuário nos Estados Unidos era produzido internamente, ao passo que um século mais tarde 90 por cento era produzido no exterior (BOORSTIN, 1974, p. 97-99).

Pode-se acrescentar que, quando a maior parte da produção passa pelo mercado, a concorrência pela troca a que Weber se refere como característica do mercado também passa a dominar o que acontece na economia fora do mercado. Em outras palavras, em vez de simplesmente levar alguns itens excedentes ao mercado, como os camponeses faziam na Idade Média, em uma economia capitalista moderna os produtores devem iniciar a concorrência e pensar no mercado muito antes de nele entrar. Ou seja, quando se fala em economia de mercado, a referência é a uma economia em que o mercado não é utilizado apenas para troca; também domina a produção (e o consumo, como veremos em breve).

Antes de concluir o tópico da distribuição, algo também precisa ser dito sobre a *moeda*, já que esse é o ponto do processo econômico no qual a moeda entra em cena. Há duas razões principais para isso: a moeda é o meio de troca por excelência e também um facilitador do crédito (MENGER, 1892; INGHAM, 2004).

O passo histórico do escambo à troca com a utilização da moeda ampliou enormemente o número de mercadorias que podiam ser trocadas. De modo geral, a moeda também ajuda o processo de troca a ocorrer sem percalços e reduz o seu custo. Similarmente, muitas outras inovações financeiras – como letras de câmbio, certificados de depósitos e assim por diante – ajudaram a reduzir os custos de transição e se desenvolveram em estreito contato com os mercados.

Enquanto a moeda, como qualquer outro fenômeno econômico, tem uma dimensão cultural (um ponto ao qual retornarei adiante), seu papel no processo econômico geral é do maior interesse para a sociologia econômica. Na economia baseada na reciprocidade, a moeda muitas vezes exerce um papel subordinado, já que outros valores, além do “ponto de conexão monetário”, decidem quem deve obter o quê. Na economia baseada na redistribuição, a moeda está frequentemente em utilização, como nos lembram recentes exemplos de socialismo de Estado. Interesses políticos, contudo, dominam as operações monetárias nesse tipo de sociedade, e os Estados socialistas normalmente fracassam em suas tentativas de simular preços de troca ou mercado efetivo.

No capitalismo, por outro lado, a moeda e os mercados são protegidos pela existência de “compromissos confiáveis” da parte dos governantes políticos, isto é, por garantias dos governantes de que eles não intervirão de forma inadequada no funcionamento do mercado. Em resumo, permite-se que a moeda opere “livremente”, o que, portanto, pode ajudar o mercado a operar de forma mais suave e barata. A moeda também exerce um importante papel no processo capitalista na forma de capital, isto é, como recursos dedicados à busca do lucro. A moeda e os mercados, em suma, pertencem um ao outro e, dessa forma, precisam ser estudados juntos.

A SOCIOLOGIA DA PRODUÇÃO

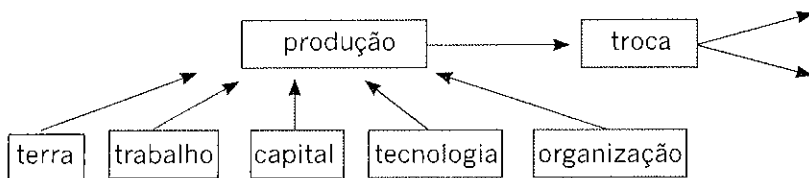
A próxima grande área na sociologia econômica do capitalismo é a *produção*. Nenhuma sociedade pode viver sem produção, e toda produção envolve coordenação social – um elemento sociológico. No entanto, uma sociologia econômica da produção pode querer partir da seguinte e bem conhecida premissa econômica: que a produção consiste na combinação de alguns ou todos os fatores de produção tradicionais (terra, trabalho, capital, tecnologia e “organização”;

MARSHALL, [1890] 1961). Os sociólogos podem querer acrescentar que todos esses fatores de produção têm seus próprios perfis sociológicos distintos – tanto antes de entrarem na produção como depois de interagirem com a empresa. No que se refere ao modelo básico do capitalismo, os fatores de produção podem ser conceitualizados como insumos à produção (veja a Figura 2).

Também se deve enfatizar que não é a forma organizacional em si (seja o capital ou a tecnologia) o principal fator determinante da produtividade. É um erro comum entre teóricos das organizações, por exemplo, pensar que todas as organizações são o que mais importa – da mesma forma como os marxistas pensam que o trabalho é a chave para toda a produção, os engenheiros (e muitos historiadores econômicos) pensam que a tecnologia é a causa de todo o crescimento econômico e assim por diante. Todos esses fatores contribuem para a produtividade, combinados em conjunto ou individualmente.

Também é nesse ponto que entra em cena o empreendedorismo no sentido schumpeteriano. O empreendedorismo é classicamente definido por Schumpeter como a criação de “*novas combinações*” (SCHUMPETER, 1934, p. 65-66; grifo nosso). Uma inovação pode consistir, por exemplo, em um novo tipo de mercadoria ou em alguma nova forma de reduzir o preço, o que normalmente resultará em grande lucro para o empreendedor. Logo, contudo, haverá mais empreendedores, e o lucro será reduzido, até que se atinja um patamar em que se fazem investimentos em excesso. Quando isso ocorre para várias inovações, de acordo com Schumpeter, um ciclo econômico é acionado e se desenvolve na economia – até haver uma nova onda de inovações e todo o processo se repetir.

Figura 2 – Os fatores de produção no capitalismo



Comentário: No que se refere à economia, a sociologia econômica aborda o estudo da produção em termos de seus cinco fatores: terra, trabalho, capital, tecnologia e organização (Marshall). Todos esses fatores – não apenas a tecnologia – influenciam o nível de produtividade.

Fator de produção número 1: trabalho

Quando se discutiam os fatores de produção no século XIX, a terra costumava receber um papel proeminente. No capitalismo de hoje, contudo, a terra tem muito menos importância para a economia como um todo, e em geral o indivíduo não depende do trabalho na terra para sobreviver. Dessa forma, a terra como fator de produção será desconsiderada neste capítulo e passarei diretamente para a discussão sobre trabalho, que manteve a sua importância central para o processo de produção.

O trabalho, como moderno fator de produção, normalmente passa por dois estágios. O primeiro, que ocorre *antes* de o trabalho entrar no processo produtivo, é seguido do estágio no qual o trabalho entra no mercado e no local de trabalho propriamente. Duas instituições centrais para o trabalho antes de ele entrar no processo produtivo são a casa e a escola. Em casa, as crianças aprendem valores, disciplina e interação (que alguns analistas referem como capital social e outros, como capital cultural). Elas também vivem em uma economia doméstica e se influenciam por seus valores. Na escola se ensinam várias habilidades, algumas das quais com seu valor na produção, como a leitura, a escrita e a matemática básica na escola de engenharia, programação de computadores e física nuclear na universidade (que alguns analistas chamam de capital humano; para uma discussão das diferentes formas de capital, veja BOURDIEU, 1986; COLEMAN, 1990).

De acordo com uma conhecida vertente da teoria sociológica, quando o trabalho é distribuído pelo mercado, tende a se formar amplos e frouxos grupos de pessoas com interesses econômicos e oportunidades de vida semelhantes (as *classes*). Na ausência de um mercado, ou quando o mercado estiver controlado, digamos, por uma profissão, o trabalho, em vez disso, tende a formar pequenos e coesos grupos, centrados ao redor da honra e do consumo (os *grupos de status*; WEBER, [1922] 1978, p. 302-307). Independentemente da relação exata entre classe e *status*, por um lado, e classe e trabalho, por outro, é fundamental para a sociologia econômica tentar teorizar a ligação entre o processo econômico e a formação de classes e grupos de *status* na sociedade. É nesse ponto que a sociologia econômica precisa se conectar com a teoria da estratificação – e talvez a teoria da estratificação também possa, nesse ponto, obter alguma inspiração da sociologia econômica.

É importante esclarecer que, para muitas pessoas que fazem parte do processo capitalista, a economia representa basicamente dor e dificuldades. Enquanto a busca do lucro é fonte de empolgação e riqueza para o empreendedor bem-sucedido, um grande número de pessoas sofre com o funcionamento diário do capitalismo. Max Weber e Pierre Bourdieu tentaram teorizar essa situação com a ajuda do conceito da teodicéia (“Por que há sofrimento no mundo e por

que algumas pessoas sofrem mais do que outras?"; WEBER, 1946; BOURDIEU e outros, 1999). Weber, por exemplo, refere-se ao que chama de "a teodicéia da boa sorte" ou ao fato de que pessoas que têm sucesso também querem sentir que merecem sua boa sorte e, portanto, desenvolvem e buscam várias opiniões para esse fim (WEBER, 1946, p. 271). Também há o equivalente à "teodicéia do sofrimento", que explica aos que têm menos sorte por que eles sofrem e por que devem suportar um mundo adverso. Apesar de o conceito da teodicéia originalmente ter sido de natureza religiosa, ele se tornou secular nas obras de Weber e Bourdieu, além de cada vez mais aplicável ao mundo da economia.

Na sociedade capitalista moderna, o trabalho tende a se dividir em três amplas categorias: trabalhadores, profissionais e gestores. A sociologia é tradicionalmente habilidosa na análise da estrutura de grupos, bem como da mentalidade de seus membros, ao passo que os economistas normalmente tendem a utilizar um conceito não diferenciado de trabalho e enfatizar o papel crucial exercido pela produtividade do trabalhador (de acordo com a fórmula padrão da teoria da produtividade marginal; mas veja-se também a diferente abordagem da economia pessoal, por exemplo, em LAZEAR, 1995). Mais uma vez, parece que tanto a sociologia quanto a economia podem se beneficiar das descobertas uma da outra.

Até que ponto o trabalho, antes e depois de entrar no processo de produção, acelera, desacelera ou interrompe as engrenagens do capitalismo? O que acontece em casa e na escola, em termos de criação de valores e habilidades, é claramente de grande relevância para responder a essa questão. O mesmo se aplica ao ambiente de trabalho, onde se constituem grupos e normas informais e onde os sindicatos de trabalhadores podem ter um papel ativo. Ele também é importante se o elemento de *status* ou de classe predominar. Os grupos de *status*, argumenta Weber, são inerentemente anticapitalistas, já que colocam a honra e outros valores não econômicos antes da geração de lucros. São contrários ao mercado, já que o mercado desconsidera os valores que seus membros prezam. Quanto maior o impacto do mercado sobre o trabalho, maior é a predominância do elemento da classe. Nessa situação, agentes individuais costumam aceitar a lógica do mercado: a necessidade de eficiência, geração de lucros e reinvestimento constante. A honra do tipo existente em um grupo de *status* pode ser caracterizada como um interesse ideal – mas um interesse ideal estreitamente aliado aos interesses materiais.

Fator de produção número 2: capital

Os economistas tradicionalmente prestam muito mais atenção ao papel do capital no processo de produção, ao passo que os sociólogos, quando chegam

a estudar o capital, tendem a analisar seu papel fora da produção, na forma da chamada riqueza (KEISTER, 2000). Mais uma vez, as duas abordagens podem se beneficiar ao recorrer às descobertas uma da outra, para obter uma visão completa do que está acontecendo. Pode-se acrescentar a isso que os grupos sociais que controlam os recursos econômicos têm diferentes atitudes em relação à riqueza – como ela deve ser adquirida, para o que pode ser utilizada e assim por diante. Os aristocratas, por exemplo, tradicionalmente desprezavam os comerciantes e o mesmo se aplica aos guerreiros. Há também o fato de que determinados grupos de comerciantes assumem riscos maiores do que outros, e isso naturalmente tem um importante impacto sobre a geração de riqueza e capital. Além disso, os comerciantes lidam com diferentes tipos de mercadorias, como exemplifica o aparecimento histórico do *negociante* – termo originalmente utilizado nos Estados Unidos nos anos 1830 para denotar um novo tipo de comerciante, que negociava não apenas mercadorias como também terra e tudo o que pudesse resultar em lucro (BOORSTIN, 1974, p. 115).³

O controle sobre o capital costuma ser delegado pelo proprietário a algum outro agente, o que cria para o proprietário o famoso problema do controle corporativo. Um tipo flexível de análise que os economistas utilizam para lidar com essa situação é a teoria da agência, que se baseia na idéia de que o proprietário (o principal) tem interesses diferentes dos da pessoa a quem ele atribui alguma tarefa específica (o agente). Isso significa que algo precisa ser feito em relação à divergência de interesses. Uma solução é a observação direta do agente (monitoramento); outra é dar ao agente um incentivo para agir de acordo com o interesse do proprietário (alinhamento de interesses). A primeira solução é menos fácil de executar quando se trata de gestores em oposição a trabalhadores; também há o problema de “quem monitorará o monitor” (ALCHIAN e DEMSETZ, 1972).

A teoria da agência pode enriquecer as análises da sociologia, especialmente no que se refere à questão de como o proprietário pode manter o controle sobre seu capital na presença de um gestor. De acordo com Harrison White, por exemplo, a vantagem de uma teoria da agência é que “ela é intensamente social em seus mecanismos, já que faz com que uma pessoa faça algo a outra *vis-à-vis* uma terceira pessoa, mas apenas com uma substancial confiança na situação do cenário social” (WHITE, 1985, p. 187; cf. WHITE, 1992, p. 245-54). James Coleman também tem uma visão positiva do potencial sociológico da teoria da agência, como se evidencia na seguinte citação de *Foundations of social theory*: “Uma vez realizada uma transação, na qual o principal satisfaz os interesses do agente (por exemplo, por meio de um pagamento monetário) em

troca da utilização, por parte do agente, de suas ações para realizar os interesses do principal, um sistema social é criado” (COLEMAN, 1990, p. 152).

Uma corporação pode adquirir capital de várias formas – de bancos, investidores de risco, mercado financeiro e assim por diante. Cada uma dessas instituições tem sua própria história e sua estrutura social distinta que a sociologia pode ajudar a analisar. Fundos de pensão e outros fundos mútuos que se tornaram participantes-chave no mercado financeiro moderno muitas vezes são administrados por indivíduos. Atualmente se sabe muito pouco sobre eles. A teoria da agência, combinada com a sociologia econômica, representa um modo de abordar esse tipo de questão.

A maneira como o capital é levado para a produção também afetará a geração do valor econômico. Assumir riscos, como já mencionamos, é um fator crucial neste ponto do processo, estreitamente relacionado ao nível de lucro. Mas assumir riscos por si só também é afetado por relações sociais, como ilustra o surgimento histórico do capital de risco nos Estados Unidos, algumas décadas atrás. O que caracteriza os investidores de risco costuma ser um conhecimento íntimo do negócio no qual eles investem, muitas vezes combinado com alguma forma de controle sobre a empresa visada. Juntas, essas duas medidas fazem com que os riscos sejam mais administráveis – e, dessa forma, também aumentem as chances de ganhar lucros maiores. Mais uma vez, este é um tópico no qual a sociologia econômica pode ser útil.

Fator de produção número 3: tecnologia

O capitalismo contemporâneo é significativamente dependente da tecnologia, principalmente porque ajuda a aumentar a produtividade (ROSENBERG e BIRDZELL, 1986; MOKYR, 1990). Exatamente como isso é feito, contudo, é algo que nem os economistas nem os sociólogos compreendem muito bem. O conceito da produtividade, por exemplo, precisa de muito esclarecimento. Os economistas percebem bem a importância da tecnologia nesse contexto, mas têm dificuldade de teorizá-la (SOLOW, 2002). Um indicativo disso é a discussão sobre o papel dos computadores no crescimento econômico dos Estados Unidos na década de 1990. “É possível ver a era dos computadores por toda parte, exceto nos dados estatísticos sobre a produtividade”, para citar uma frase famosa de Robert Solow (SOLOW, 1987).

Outra dificuldade com a visão dos economistas sobre a tecnologia é que eles costumam considerar a tecnologia como a única razão para o crescimento da produtividade. Enquanto as inovações tecnológicas podem muito bem ser a principal

razão para o crescimento da produtividade no capitalismo moderno, esse fator está longe de ser o único e certamente não poderia operar isoladamente. A organização social, em particular, afeta a produtividade, fato que a sociologia industrial deixou claro décadas atrás (ROY, 1952; cf. ROETHLISBERGER e DICKSON, 1939).

Os sociólogos diferem dos economistas no fato de raramente observarem que a tecnologia é de grande importância para a produtividade e a geração dos lucros. Os sociólogos da ciência da velha escola vêem a ciência principalmente como um bem público, o que pode ter sido verdadeiro no passado, mas não tanto hoje em dia. Os modernos sociólogos da ciência, por outro lado, afirmam que a ciência e a tecnologia devem ser entendidas essencialmente como formas de construção social, posição que pode muito bem se aplicar a uma perspectiva filosófica, mas que é de relevância limitada para a compreensão do papel que a ciência e a tecnologia exercem sobre o processo econômico.

Pelos historiadores da tecnologia, sabemos que a tecnologia economicamente relevante por muito tempo foi surgindo de forma lenta, evolucionária – como evidencia a história do barco, do machado, do arado e assim por diante. Durante a Revolução Industrial, e muito mais intensamente durante a segunda metade do século XIX, no entanto, ocorreu um encontro histórico entre o capitalismo e a ciência. Essa aliança se mantém até hoje e tem se tornado cada vez mais importante para o crescimento dinâmico do capitalismo.

Tem-se observado freqüentemente que a organização social pode acelerar ou bloquear o surgimento de novas tecnologias, o que, por sua vez, afeta a economia. Em seu estudo sobre as religiões da Índia, por exemplo, Weber observa que o sistema de castas impede inovações ao proibir mudanças nas ferramentas dos artesãos (WEBER, [1921] 1958, p. 103; cf. SCHROEDER e SWEDBERG, 2002). Como a punição para uma mudança desse tipo é religiosa, o exemplo de Weber também ilustra como o interesse religioso (no caso, a reencarnação bem-sucedida) pode ser utilizado para impedir o interesse econômico (no caso, maior produtividade). Na sociedade atual, para utilizar um exemplo mais contemporâneo, estamos testemunhando uma importante mudança nos direitos de propriedade científica, o que tem ajudado a acelerar a produção. Apesar de a ciência até recentemente ter sido vista como um bem comum, encontramos atualmente cada vez mais formas de transformá-la em um bem privado (MIROWSKI e MIRIAM-SENT, 2002). As forças que causaram essa mudança são evidentes. Um novo medicamento pode, por exemplo, gerar bilhões de dólares em lucros, em contrapartida, cerca de 800 milhões de dólares são necessários para se desenvolver um novo medicamento.

Fator de produção número 4: organização (Marshall)

Alfred Marshall intuiu limites ao estudo da economia em sua época e afirmou, em *Princípios de economia* [1890] (1961), que não apenas a terra, o trabalho e o capital, como também a “organização” deveriam ser considerados fatores de produção. Por organização, Marshall se referia a vários fenômenos, entre eles a empresa individual, ou ainda um conjunto de empresas na mesma região geográfica, que ele chamou de “distrito industrial” (MARSHALL, [1890] 1961, 1, p. 138-139, 240-313). A idéia de que a organização é crucial para a geração de lucros também reside no coração da área de estudos conhecida como economia organizacional, que se baseia em uma mistura de teoria da agência, teoria dos jogos, análise de custos de transação, direito e economia – mas não na sociologia (BARNES e OUCHI, 1986; MILGROM e ROBERTS, 1992).

Não obstante, os sociólogos desenvolveram uma série de ferramentas conceituais que podem ser utilizadas para analisar a forma como os fatores de produção atuam em uma empresa que visa ao lucro. Contudo, os sociólogos estão, até certo ponto, impedidos de fazer a contribuição que poderiam ser capazes de fazer por sua crença de que a unidade central de análise é a organização genérica e não a corporação (cf. DAVIS e MCADAM, 2000). Quando os sociólogos chegam a pesquisar empresas, isso se traduz em conhecimento sobre organizações em geral (PERROW, 2002). Os fatos apresentados a seguir sobre a empresa moderna são, em consequência, ignorados: (1) que a empresa tem sua própria história institucional; (2) que a empresa é tratada de forma diferente de outras organizações em termos de leis e regulamentações; e (3) que as empresas na sociedade moderna controlam mais recursos econômicos do que qualquer outro tipo de organização, com exceção do Estado.

Independentemente dessa crítica, fica claro que inúmeros conceitos e teorias de médio alcance desenvolvidos na teoria das organizações podem ser de considerável ajuda na análise das corporações, e, até certo ponto, já têm sido utilizados para esse fim. Isso se aplica, por exemplo, à ecologia populacional e à teoria da dependência de recursos (BURT, 1983; CARROL e HANNAN, 1995). As redes sociais são outra ferramenta útil que pode ser utilizada, por exemplo, para traçar as relações entre corporações que resultam de suas tentativas de gerar lucros (EBERS, 1997). Também há a idéia de que grupos de trabalho podem desenvolver normas contrárias às metas da corporação, chamadas de normas de oposição (NEE, 1998).

Fica evidente que a forma como uma corporação é organizada irá acelerar, desacelerar ou bloquear a geração de lucros. O que antes se pensava

representar o projeto ideal para uma empresa – a enorme empresa burocraticamente organizada, com grande parte do conhecimento e poder de decisão concentrada no topo (WEBER, CHANDLER) – perdeu sua popularidade. É de fato verdade que determinadas novas tecnologias, além de novas formas de apelar aos interesses dos funcionários, podem substituir o monitoramento pelo alinhamento de interesses e que isso levou a mudanças no tipo obsoleto de corporação. O que as empresas modernas buscam, contudo, não é tanto criar uma corporação descentralizada ou menos formal por si, mas fazer o que for necessário para gerar lucro.

A SOCIOLOGIA DO CONSUMO

O consumo, para citar a obra *A riqueza das nações*, representa o produto final da produção: “O consumo é o único fim e propósito de toda produção” (SMITH, [1776] 1976, p. 660). Do ponto de vista do modelo do capitalismo apresentado neste capítulo, contudo, as coisas não são tão simples. Para começar, a forma como a renda, ao final do processo, é dividida entre consumo e lucro é de importância fundamental. Quanto maior for o lucro é retirado pelos proprietários para alimentar de novo a produção, mais rapidamente a engrenagem do capitalismo tende a girar.

Também há o fato de que o consumo afeta a produtividade do trabalho. Voltando à Figura 1, pode-se imaginar uma linha que vá do consumo à produção, com o trabalho como fator de produção. Alimento adequado e um pouco de lazer, para abastecer o corpo e a mente, são exemplos disso. A educação paga com recursos privados seria outro exemplo.

Mas, mesmo que o consumo tivesse um efeito indireto sobre a produção, como acabamos de exemplificar, ainda assim sua principal contribuição para o capitalismo seria simplesmente a sua ocorrência. O fato de os seres humanos deverem satisfazer suas necessidades materiais pode soar como uma trivialidade. E de fato é, com a exceção de que o consumo sempre precisa aumentar no capitalismo, em contraste com a economia baseada na redistribuição ou na reciprocidade. Se isso não ocorrer, os lucros ficam estagnados, e o capitalismo perde sua vitalidade. Isso significa que sempre são necessários esforços, como

parte do processo de produção, para incentivar ao máximo o consumo. A publicidade é uma forma de atingir essa meta, mas há muitas outras maneiras. Na sociedade capitalista moderna, configurações completas, na forma de *shopping centers* e similares, foram criadas justamente para esse fim. Um observador se refere a elas como “meios de consumo” (RITZER, 1999).

O consumo pode ser acelerado, desacelerado ou bloqueado por meio do impacto de várias forças – e, dessa forma, afetar os mecanismos do capitalismo. Os Estados Unidos, por exemplo, há muito tempo são uma sociedade comercial, com uma população que demonstra um grande desejo de “conforto” democrático em oposição ao “luxo” aristocrata; isso claramente lubrifica a engrenagem do capitalismo (TOCQUEVILLE, [1835-1840] 1945). Imediatamente após os ataques de 11 de Setembro, para utilizar outro exemplo norte-americano, a atividade de comprar foi praticamente proclamada um dever patriótico para evitar o declínio da economia. Também há exemplos de sociedades que tentaram bloquear o consumo. Um desses exemplos é a Florença do século XV, quando a cidade era governada por Savonarola, que promoveu as famosas “fogueiras das vaidades” – destruição pública em fogueiras de vestidos caros, pinturas sensuais e similares que eram considerados uma difamação da vida devota (sobre leis suntuárias, veja HUNT, 1995).

A SOCIOLOGIA DO LUCRO

Já mencionamos o fato de que o nível de lucro está diretamente relacionado à quantidade reservada ao consumo. A isso é possível acrescentar que o lucro, de acordo com os economistas, pode, em princípio, não ser afetado por forças sociais. Os sociólogos, no entanto, vêem as coisas de forma diferente. Para os sociólogos, a produtividade é notoriamente difícil de mensurar e a teoria da produtividade marginal é de difícil aplicação empírica. Também é evidente que, como observamos anteriormente, as relações sociais de um trabalhador afetam sua produtividade. Um trabalhador pode, por exemplo, ser mais ou menos produtivo, dependendo do grupo de trabalho do qual participa (GRANOVETTER, 1988). O valor do salário, é claro, também afeta o nível de lucro e depende, entre outras coisas, da força dos sindicatos.

Independentemente da quantidade real do lucro, no entanto, é a *oportunidade de mais lucro* que impulsiona o processo capitalista para frente. De acordo com Weber, o capitalismo é primordialmente caracterizado pela "busca do lucro, do eternamente renovado lucro" (WEBER, [1904-5] 1958, p. 17). Marx expressou a mesma idéia em sua conhecida fórmula D-M-D', onde D representa moeda, M representa mercadoria e D' representa moeda mais um incremento, o que equivale à mais-valia (MARX, [1867] 1990, p. 247-257). Na mesma linha, o processo capitalista é acionado pela busca do lucro e – igualmente importante – mantido em movimento pelo reinvestimento contínuo do lucro na produção.

Fica claro que, apesar de o montante do lucro em relação ao consumo ser uma coisa, a parcela reinvestida do lucro é outra. Também é evidente que o nível de reinvestimento é influenciado pelas forças sociais. Em uma discussão sobre a América Latina no final da década de 1960, S. M. Lipset observou, por exemplo, como negociantes bem-sucedidos no Chile, Argentina, Paraguai e alguns outros países muitas vezes retiraram seus rendimentos da indústria e os investiram em terras para adquirir o *status* de proprietários de terras (LIPSET, [1967] 1988). Negociantes puritanos em *A ética protestante*, de Weber, por outro lado, utilizavam muito pouco do lucro no próprio consumo e reinvestiam a maior parte. Eles desprezavam os aristocratas e o consumo de luxo. A religião dos puritanos lhes permitiu obter lucros, já que isso significava que Deus favorecia suas atividades. Eles não tinham, contudo, permissão para satisfazer os sentidos – da mesma forma que não podiam apreciar o sexo, mesmo que devessem procriar.

De acordo com Weber, a contabilidade surgiu da necessidade de calcular os lucros, como exemplificado pela necessidade de se saber exatamente quanto era devido a cada participante de uma *commenda* (WEBER, [1923] 1981, p. 206-207). Pode-se acrescentar que o lucro é uma construção social, no sentido de que o que é apresentado como lucro em, digamos, um relatório anual pode diferir significativamente do que se declara às autoridades tributárias. Como qualquer leitor de jornal sabe depois do incidente com a Enron, a forma como as regras contábeis são aplicadas também afetam o nível de lucro. "Contabilidade agressiva" é a expressão atualmente utilizada para práticas contábeis nos Estados Unidos que estão na zona cinzenta entre a legalidade e a ilegalidade, e que são utilizadas para aumentar artificialmente os lucros.

Entre os fatores que podem bloquear o lucro e a geração de lucros, a religião tem uma importância histórica especial. A maioria das religiões

assume uma postura negativa em relação aos negócios, já que a geração de lucros tem sido vista como um fator impeditivo da tentativa de levar uma vida de acordo com os princípios religiosos. “Não é possível servir ao mesmo tempo a Deus e ao dinheiro” (Evangelho segundo Mateus, 6, 24). Mas também existem exceções, não somente nas quais a religião e a busca do lucro coexistem, como também a religião de fato *encoraja* a geração de lucro. O caso mais famoso é obviamente o protestantismo ascético, como analisado em *A ética protestante*. Também é possível acrescentar a América contemporânea, já que os Estados Unidos são ao mesmo tempo um país muito religioso e têm o mais vigoroso capitalismo. Digo “possível” porque nem os sociólogos da religião nem os sociólogos econômicos abordam diretamente essa questão, de forma que, em consequência, não sabemos qual papel a religião realmente exerce no capitalismo norte-americano contemporâneo (cf. INGLEHART e BAKER, 2000; BARRO, 2002).

FATOR ADICIONAL NÚMERO 1: O PAPEL DO DIREITO

Além dos fatores que compõem o modelo básico do capitalismo, que discutimos neste capítulo, alguns outros devem ser acrescentados: direito, políticas (inclusive o Estado) e cultura. O direito costuma fazer parte do mecanismo político, mas merece ser analisado individualmente e abordado em uma seção à parte. Uma razão para isso é que as leis constituem uma camada extra, por assim dizer, entre as decisões políticas e sua execução (SWEDBERG, 2003a; cf. EDELMAN e STRYKER, 2005). Para se tornar realidade, as decisões políticas muitas vezes precisam ser traduzidas para a linguagem jurídica e interpretadas por especialistas em direito. Agentes individuais também precisam orientar suas ações para o direito em si e agir em conformidade com ele, para que ele tenha um efeito sobre seu comportamento. Outra razão pela qual o direito merece ser tratado separadamente do Estado é que os tribunais podem ser mais ou menos independentes do restante do Estado. Os tribunais norte-americanos, por exemplo, são em grande parte compostos por juízes eleitos, em oposição aos tribunais europeus, nos quais os juízes são nomeados, e são essencialmente funcionários

públicos. Além disso, todas as leis nos Estados Unidos estão sujeitas a uma revisão judicial e podem, em princípio, ser anuladas. A União Européia, deve-se acrescentar, parece estar se movendo em uma direção similar.

A relação básica entre direito e economia é a que se segue. Como a propriedade privada é uma precondição para uma economia capitalista, o mesmo ocorre com as leis referentes à propriedade privada. Sempre surgem conflitos na sociedade, inclusive na economia, e a lei representa um modo legítimo de solucionar os conflitos. O direito também ajuda a assegurar a previsibilidade, que é essencial para uma economia capitalista avançada. Em geral, a economia prospera na paz e a lei é essencial para garantir a paz na sociedade.

Os sociólogos muitas vezes já observaram que o direito é necessário para *prevenir* a ocorrência de certas ações econômicas. O direito, por exemplo, é utilizado para impedir a formação de monopólios e a discriminação contra mulheres e minorias no mercado de trabalho (FLIGSTEIN, 1990; EDELMAN, 1992). Os sociólogos também observaram que o direito pode ser utilizado para *punir* os agentes econômicos que se envolvem em tipos desviantes de comportamento, de pequenos roubos no ambiente de trabalho ao tipo de transgressão econômica policiada pela Comissão de Valores Mobiliários americana (SHAPIRO, 1984; TUCKER, 1999).

O que não tem sido muito explorado pelos sociólogos, contudo, é que o direito pode exercer um papel facilitador na economia (SWEDBERG, 2003a). A lei pode, por exemplo, ajudar a "liberar a energia [econômica]", para mencionar a famosa expressão de James Willard Hurst (1956). Os juízes podem ser incentivados a utilizar a maximização da riqueza para orientar a resolução das questões legais (POSNER, 1981). Em geral, os contratos também proporcionam aos agentes uma nova ferramenta por meio da qual podem criar, eles mesmos, as relações econômicas (WEBER, [1922] 1978, p. 667).

Com base no que acabou de ser dito, fica claro que o direito pode facilitar o processo capitalista e fazer com que ele opere de forma mais eficiente. Também fica evidente que ele é capaz de bloquear o desenvolvimento econômico, proibindo certos tipos de ações econômicas. Um exemplo histórico disso é a designação de certos empréstimos como usura. É necessário acrescentar, contudo, que os empresários muitas vezes escolhem desconsiderar as leis – eles muitas vezes ignoram, independentemente de favorecê-los ou não (MACAULAY, 1963). Outra idéia básica da sociologia do direito é que importantes transformações econômicas podem ocorrer sem nenhuma mudança equivalente no sistema legal (WEBER, [1922] 1978, p. 333-334; RENNER, [1904] 1949).

FATOR ADICIONAL NÚMERO 2: O PAPEL DA POLÍTICA (INCLUSIVE DO ESTADO)

O papel da política e do Estado na economia é complexo. Em geral, o Estado em uma economia capitalista tem menos poder sobre a economia do que em uma economia redistributivista. No último caso, o Estado controla a maior parte dos recursos econômicos e também decide as regras a serem seguidas. Em uma economia capitalista, o Estado tem apenas o poder de determinar regras e canalizar certos recursos de um ponto da sociedade a outro, e não de decidir como os recursos econômicos devem ser utilizados para fins de produção. Esta última situação, como tem sido observado com frequência pelos economistas, é na verdade mais complexa do que pode parecer à primeira vista. O Estado capitalista precisa solucionar o que foi chamado de “o dilema político fundamental de uma economia”, isto é, o fato de o Estado precisar ser forte o suficiente para garantir a execução dos direitos de propriedade privada e, ao mesmo tempo, abster-se de aplicar essa força para expropriar a propriedade privada (NORTH e outros, 2000, p. 21; veja o Quadro 1).

Quadro 1 – Capacidade do Estado de controlar recursos para a produção versus capacidade de determinar regras na economia

Controle de recursos de produção

		Controle de recursos de produção	
		SIM	NÃO
Capacidade de determinar as regras	SIM	Estado socialista	Estado capitalista
	NÃO	Estados patrimoniais antigamente	Não-estado libertário

Comentário: O Estado pode deter tipos diferentes de controle sobre a economia: o controle de recursos para a produção é um deles, a capacidade de determinar regras na economia é outro. No capitalismo moderno, o Estado normalmente não tem controle dos recursos para a produção, mas pode determinar regras na economia. No socialismo, por outro lado, o Estado detém o controle sobre os recursos econômicos, além da capacidade de determinar regras.

O fato de o Estado capitalista ter pouca voz em relação à utilização dos recursos econômicos no que se refere à produção não significa que ele não tenha poder econômico. Nenhum Estado pode existir sem recursos econômicos próprios, especialmente o Estado capitalista moderno, que tem uma série de tarefas para realizar: defesa, educação, saúde, assistência social, regulamentação e assim por diante. O Estado capitalista financia suas despesas principalmente coletando parte do que foi produzido, que, de outra forma, seria alocada ao consumo ou ao lucro. A decisão de impor tributos sobre o consumo ou lucro é uma importante questão política. O estudo sociológico da geração e gasto dos recursos do Estado pertence a um campo de estudo bastante negligenciado, conhecido como sociologia fiscal (SCHUMPETER, [1918] 1991).

Uma questão que tem sido muito discutida nas ciências sociais contemporâneas é a relação entre democracia e capitalismo. Há várias opiniões diferentes sobre a questão. Há, por um lado, a afirmação de S. M. Lipset de que os países prósperos tendem a ser democráticos, o que levou a um enorme volume de pesquisas (LIPSET, 1960; para uma visão mais aprofundada dessa tese, veja, FRIEDMAN, 1962). Uma descoberta que surgiu da discussão sobre a tese de Lipset é a idéia de que é muito difícil identificar os mecanismos sociais exatos que respondem pela relação entre prosperidade e democracia (para uma revisão da literatura, veja DIAMOND, 1992). Weber, por outro lado, considera a relação entre capitalismo e democracia muito mais problemática, e essa visão tem sido recentemente reforçada por vários estudos de Robert Barro (WEBER, [1916] 1994, p. 68-70; BARRO, 2000). Uma terceira teoria afirma que os países que foram industrializados sob a liderança da burguesia tendem a se tornar democráticos, em oposição aos países que foram industrializados sob a liderança de uma classe de proprietários de terras (MOORE, 1966; cf. RUESCHEMEYER e outros, 1997).

Democrático ou não, fica claro que o Estado capitalista pode direcionar a economia de várias formas. Há duas formas tradicionais de fazer isso: por meio das políticas fiscal e monetária – dois tópicos sobre os quais os economistas, diferentemente dos sociólogos, têm muito conhecimento. A isso se deve acrescentar que o Estado também pode influenciar a economia por meio da regulamentação e da política industrial, e que a primeira, em especial, é extremamente importante na sociedade moderna. Apesar de os economistas se preocuparem com o fato de que essas últimas duas formas de influenciar a economia possam drenar a vitalidade do capitalismo, os sociólogos tendem a vê-las como positivas e muito necessárias (veja, por exemplo, STIGLER, 1971 *versus* FLIGSTEIN, 2001). As regulamentações, bem com a política industrial, em resumo, podem

ser utilizadas para acelerar a economia, além de desacelerá-la – e o mesmo pode ser dito em relação às políticas monetária e fiscal.

FATOR ADICIONAL NÚMERO 3: O PAPEL DA CULTURA NA ECONOMIA

A cultura constitui um tópico difícil e complexo, tanto para os economistas quanto para os sociólogos. Na sociologia, o conceito tradicional da cultura se baseia significativamente em Weber e cobre essencialmente dois tópicos que se sobrepõem, mas não são idênticos: *atribuição de valor (valuation)* e *formação de sentido (sense-making)* (WEBER, [1904] 1949, p. 76, [1907] 1977, p. 109; cf. [1922] 1978, p. 98). Ou, em termos mais concretos, o elemento cultural de uma ação econômica tem relação com o fato de que (1) tudo o que for econômico costuma ser visto como sendo positivo ou negativo, e (2) os fenômenos econômicos, como todos os fenômenos humanos, de alguma forma precisam se organizar na mente humana para ter sentido e adquirir uma *Gestalt* (forma) distinta.

Para citar um dos exemplos de Weber, que lida com o primeiro ponto, a geração de lucro pode ser vista como negativa em uma religião (por exemplo, o catolicismo) ou como positiva em outra (por exemplo, no protestantismo ascético). E para citar um dos exemplos de Weber que ilustra como as pessoas compreendem o sentido de um fenômeno econômico com a ajuda da cultura: o ato de passar pequenos pedaços de metal de uma pessoa a outra apenas se transforma em uma troca de moeda em determinadas condições (WEBER, [1907] 1977, p. 109).

Pode-se acrescentar que o fato de as transações monetárias serem vistas como positivas ou negativas também é uma questão que envolve a cultura, de uma perspectiva weberiana. Em praticamente todas as culturas, esse tipo de atividade tem sido desprezado e associado a vários grupos marginalizados, como os judeus na Europa medieval. Isso não ocorre tanto no capitalismo moderno – no qual, mesmo assim, traços dessas crenças antigas ainda permanecem, como ilustra a hostilidade instintiva a alguém como George Soros ou ao capital financeiro de forma geral.

Recentemente houve tentativas de trazer alguns achados da psicologia cognitiva para o conceito sociológico de cultura (DIMAGGIO, 1997). Ainda é cedo

demais para se saber até que ponto essas tentativas obterão sucesso. O que continua verdadeiro, contudo, é a fecundidade da abordagem weberiana em igualar a cultura tanto a valores como à formação de sentido. Uma série de estudos sobre a cultura econômica, da análise de Tocqueville dos Estados Unidos do século XIX à análise de Clifford Geertz da Indonésia no século XX, confirma isso (TOCQUEVILLE, [1835-1840] 1945; GEERTZ, 1963; e também LIPSET, [1967] 1988, 1996).

Alguns desses estudos também mostram como a cultura econômica pode acelerar o processo econômico. Isso, por exemplo, é o que Tocqueville alega ter feito a cultura norte-americana na economia no século XIX, ou também o que Weber alega ter feito o protestantismo ascético em certas partes da Europa ocidental alguns séculos antes. Com efeito, o livro *A democracia na América*, de Tocqueville, pode ser vista como uma continuação de *A ética protestante* a esse respeito, e sua teoria sobre o papel exercido na economia norte-americana pela religião (diluindo o interesse imediato no "interesse propriamente compreendido") se alinha às idéias de Weber sobre o impacto dos puritanos.

O fato de a cultura econômica também poder refrear e bloquear o desenvolvimento capitalista pode, de forma similar, ser ilustrado recorrendo às obras de Tocqueville e Weber. A cultura do Sul dos Estados Unidos, de acordo com *A democracia na América*, desvalorizava a mão-de-obra associando-a à escravidão, o que levou a uma economia estagnada. O mesmo se aplicava, de acordo com Weber, a sociedades com uma ética econômica dualista, segundo a qual os membros do grupo deveriam ser tratados com justiça, enquanto a desonestidade e a trapaça eram permitidas ao lidar com pessoas de fora. Essa atitude dificultou o surgimento do capitalismo racional.

Por fim, menção especial deve ser feita a uma tentativa recente de reviver um conceito cultural clássico na análise do capitalismo, qual seja, a noção de Weber do "espírito do capitalismo". Em *Le nouvel esprit du capitalisme* (1999), Luc Boltanski e Eve Chiapello analisam os principais tipos de ideologia que têm sido utilizados para justificar o capitalismo, do século XIX até os dias de hoje. A definição do espírito do capitalismo é a seguinte: "Chamamos de um 'espírito do capitalismo' a ideologia que justifica o comprometimento das pessoas com o capitalismo e que faz com que esse comprometimento seja atrativo" (BOLTANSKI e CHIAPELLO, 2002, p. 2). Durante grande parte do século XX, o espírito do capitalismo se concentrou ao redor das grandes organizações e da estabilidade, mas atualmente ele está em vias de ser substituído por "um novo espírito do capitalismo". O coração desse novo espírito, segundo eles, consiste principalmente em argumentos que justificam e enaltecem um mundo

econômico descentralizado, no qual a flexibilidade e as redes sociais exercem um papel-chave. Administrar uma corporação é visto como conceber e executar uma série interminável de “projetos”, cada um dos quais com sua própria rede de relacionamentos (o “Mundo dos Projetos”).

SOBRE AS DIFERENTES TENTATIVAS DE ANÁLISE DO CAPITALISMO

A principal mensagem deste capítulo até agora é que a geração de lucro está no centro do empreendimento capitalista, e que também deveria estar no centro da análise do capitalismo. Em relação a isso, sugeriu-se que a sociologia econômica deveria estudar os fatores que favorecem a geração de lucro, além dos fatores que a desaceleram ou bloqueiam. Existem várias teorias concorrentes do capitalismo – elaboradas pelos clássicos, pelos economistas e pelos sociólogos. Há elementos a serem aprendidos em muitas dessas teorias, especialmente as de Weber, Schumpeter e North. Algumas delas, contudo, estão obsoletas e não são muito úteis.

Uma teoria do capitalismo que parece menos relevante hoje em dia é a de Marx, que também tem sido a mais popular entre os sociólogos (BERGER, 1986, 1987). Há várias razões pelas quais os sociólogos de hoje podem querer substituir a teoria de Marx por uma nova. Uma delas tem a ver com a visão marxista de cultura e direito como parte da chamada superestrutura, criada por forças econômicas e incapaz de influenciar por si só a economia. Essa idéia está absolutamente errada – bem como a teoria de Marx de que o que impulsiona a história na sociedade capitalista é a produção da mais-valia, expressa na luta de classe. De forma geral, a visão de capitalismo de Marx se refere ao capitalismo do século XIX na Europa, que incluía a miséria abjeta das cidades e muitas vezes confrontos violentos entre as classes. Essa situação, contudo, *não* se mostrou uma característica permanente do capitalismo. A situação econômica geral é muito diferente em vários países hoje em dia, e a classe trabalhadora tem mais a perder do que os seus grilhões.

Boa parte do que Weber e Schumpeter afirmam sobre o capitalismo, por outro lado, ainda é relevante para uma compreensão do capitalismo. *A história*

geral da economia de Weber, por exemplo, continua insuperável como uma história concentrada do capitalismo. Similarmente, a obra *Economia e sociedade* é, sob certos aspectos, instrutiva – e o mesmo pode-se dizer da importante obra de Schumpeter *Capitalismo, socialismo e democracia*.

Uma sugestão importante de Weber em relação ao capitalismo é que se deve falar dele não no singular (como fez Marx), mas no plural, ou seja, sobre diferentes tipos de capitalismo. Sua própria tipologia em *Economia e sociedade* – capitalismo racional, político e tradicional – é um exemplo disso (WEBER, [1922] 1978, p. 164-166). Apesar de essa tipologia ser bem conhecida nos círculos sociológicos, tem sido pouco utilizada em estudos concretos.

Também se deve enfatizar que, mesmo que muito se aprenda com uma leitura textual mais detalhada dos clássicos, o verdadeiro desafio para os sociólogos econômicos de hoje é incorporar as descobertas dos clássicos em relação ao capitalismo a uma nova e mais vigorosa teoria que possa ser utilizada para analisar o capitalismo contemporâneo. Assim como a economia política clássica se transformou, no passado, na economia neoclássica, a sociologia clássica precisa se transformar em um tipo mais efetivo de sociologia.

Uma obra que ilustra como fazer isso é *A ética protestante*, obra normalmente vista pelos sociólogos como um estudo sobre o modo como o protestantismo ascético ajudou a criar o espírito do capitalismo moderno. O argumento de Weber sobre a questão, por exemplo, foi elaborado por James Coleman em seu famoso modelo de relações macro-micro-macro, no capítulo 1 de *Foundations of sociology* (COLEMAN, 1990, p. 6-10). A doutrina do protestantismo afeta as atitudes de fiéis individuais, que gradualmente transferem o esquema metódico de suas novas crenças religiosas para as atividades econômicas, ajudando, dessa forma, a criar, junto com outros indivíduos em posição similar, o espírito do capitalismo moderno.

No que pese a ênfase na ligação entre atitudes religiosas e econômicas ter feito parte da história de Weber, *A ética protestante* também pode ser lida – e de forma mais efetiva, eu diria – como uma análise centrada nos interesses e em sua relação com as estruturas sociais. O protestantismo ascético teve tanto impacto sobre o indivíduo, de acordo com essa visão, pelo fato de ter afetado profundamente seus interesses religiosos (*Heilsgüter*), e não apenas suas atitudes religiosas. Como indica Coleman, Weber mergulha abaixo da superfície, incorporando interesses dos indivíduos. Quando o crente passou a considerar que suas realizações na área da economia também poderiam influenciar suas chances no “outro mundo”, a força dos interesses econômicos se uniu a dos interesses religiosos, o que criou uma força extremamente poderosa. Com efei-

to, era tão poderosa que foi capaz de romper os antigos domínios da religião tradicional e da ideologia capitalista tradicional. A *ética protestante*, desse ponto de vista, pode ser visto como um caso clássico de como conduzir uma efetiva análise de interesses com a ajuda da sociologia.

Deixando agora os sociólogos por um momento e voltando aos economistas, fica claro que estes não se interessaram muito pela produção de teorias sobre o capitalismo. Desde a virada do século XIX até meados da década de 1970, com o avanço extraordinário da Nova Economia Institucional, os economistas não prestavam muita atenção às instituições. Outra razão é que os economistas associavam o termo “capitalismo” à ideologia política do socialismo e evitavam o termo o máximo que podiam.⁴ Uma importante exceção a toda essa tendência é a obra de Schumpeter, que merece menção especial (cf. GALBRAITH, [1952] 1956; HAYEK, 1954; MISES, 1956; FRIEDMAN, 1962).

A teoria geral do capitalismo de Schumpeter pode ser encontrada em uma série de obras, as mais importantes das quais são *Teoria do desenvolvimento econômico* (1911, 1934), *Ciclos econômicos* (1939) e *Capitalismo, socialismo e democracia* (1942; e SWEDBERG, 2002). O centro do argumento de Schumpeter é que o capitalismo se mantém e declina com o empreendedorismo: se o capitalismo apresentar continuamente novas oportunidades de lucro, prosperará; de outra forma, definhará e será substituído por alguma forma de burocracia e socialismo. A “destruição criativa”, ou substituição de antigos negócios por novos, é a essência do processo capitalista (SCHUMPETER, [1942] 1994, p. 81-86). Na última importante afirmação de Schumpeter sobre o capitalismo – um artigo que escreveu para a *Encyclopaedia Britannica* em 1946 –, ele define o capitalismo como se segue: “Uma sociedade é chamada de capitalista quando confia seu processo econômico à orientação do negociante privado” (SCHUMPETER, [1946] 1951, p. 184). O capitalismo, afirma também nessa obra, passou por uma série de diferente períodos, do “Capitalismo Inicial” à “Fase Moderna”. De todos esses períodos, observa Schumpeter, o mais favorável ao capitalismo foi o “Capitalismo Intacto”. Durante esse período, acionado pela Revolução Industrial e que durou até o final do século XIX, os elementos do livre comércio e o *laissez-faire* eram muito fortes, os impostos estavam baixos e havia pouco protecionismo.

Dos economistas contemporâneos que escreveram sobre o capitalismo, Douglass North pode ser considerado o mais importante (NORTH, 1970; NORTH e THOMAS, 1973). Pode-se afirmar que a teoria do capitalismo inicialmente desenvolvida por North como um sistema impulsionado primordialmente pelas variações dos preços relativos, o que leva a direitos de propriedade eficientes, é menos realis-

ta do que sua teoria posterior do capitalismo com grande ênfase nas instituições e normas. Essa é uma visão bem adequada ao modelo de capitalismo como composição especial de interesses e relações sociais apresentado neste capítulo.

A isso se deve acrescentar que as obras de North estão repletas de idéias que se mostraram muito úteis à análise do capitalismo. Entre elas, sua teoria do Estado como instituição que maximiza a riqueza (ou utilidade) do governante; suas idéias sobre o papel positivo exercido pelos erros no decorrer da história; e sua análise de como a reputação, em determinadas condições, pode substituir a coerção como forma de reforçar decisões jurídicas em relação à economia.

Há também algumas teorias do capitalismo criadas por outros cientistas sociais além dos economistas. Immanuel Wallerstein e seus seguidores, por exemplo, criaram uma teoria do capitalismo como um sistema mundial e devem receber os créditos pela condução de pesquisas em muitos países, as quais normalmente atraem pouca atenção dos acadêmicos ocidentais (cf. WALLERSTEIN, 1974-1989; veja HALL, 2000). A idéia de Wallerstein de que o capitalismo é o primeiro sistema econômico que não coincide com um território político constitui outra idéia útil gerada por essa perspectiva. O capitalismo, em resumo, é um sistema que vai além das fronteiras de impérios e estados-nação. Como teoria geral do capitalismo, no entanto, a idéia do capitalismo como sistema mundial com um centro, uma periferia e assim por diante é menos útil. Desde sua criação, na década de 1970, a teoria do sistema mundial também seguiu sua própria e distinta trajetória e mais ou menos ignorou os acontecimentos da economia e da sociologia econômica.

Outra teoria do capitalismo ou, mais precisamente, do capitalismo ocidental avançado se associa aos estudos sobre "produção flexível" (PIORE e SABEL, 1984; ZEITLIN, 1990). Duas importantes contribuições dessa teoria devem-se ao fato de ter atraído a atenção para a existência de distritos industriais e ao impacto descentralizador de algumas novas tecnologias. O lado negativo é que esse tipo de teoria tende a exagerar o impacto da tecnologia. Tem também um forte tom normativo, como muitos estudos na economia política. Por fim, Sabel, Piore e outros não assumem nenhuma posição no que se refere a uma série de questões fundamentais para uma teoria completa do capitalismo.

Desde o final da década de 1980, também surgiu uma literatura conhecida como "variedades do capitalismo" (BERGER e DORE, 1996; CROUCH e STREECK, 1997; HOLLINGSWORTH e BOYER, 1997; HALL e SOSKICE, 2001; cf. KITSCHOLT e outros, 1999). A principal idéia é esboçar a estrutura institucional e social da economia de países industriais e comparar essas estruturas utilizan-

do a abordagem da economia política. Muitas descobertas e fatos empíricos valiosos podem ser encontrados nessa literatura, que atualmente representa o concorrente mais importante à teoria do capitalismo de North.

O lado negativo é o fato de que grande parte da literatura sobre as variedades do capitalismo talvez seja melhor descrita como estudo sobre a história política e econômica de países ocidentais individuais e de como compará-los uns aos outros, do que como um estudo do capitalismo e sua dinâmica especial. Duas desvantagens adicionais dessa abordagem são: seu tom normativo e sua tendência geral de desconsiderar o fato de que o capitalismo precisa ser compreendido como um sistema social centrado na geração de lucros e não como uma série de instituições sociais, econômicas e políticas voltadas para a governança. As relações sociais (na forma de instituições), e não os interesses, estão no centro dessa abordagem.

OBSERVAÇÕES A TÍTULO DE CONCLUSÃO

Interesses materiais e ideais governam diretamente o comportamento dos homens.

Max Weber, *The sociology of religion* (1946, p. 212)

Neste capítulo fez-se uma tentativa de esboçar um modelo de capitalismo que pudesse ser útil para delinear uma agenda de pesquisa para uma sociologia econômica do capitalismo. De acordo com a argumentação apresentada, a produção, a troca, o consumo e o lucro constituem os quatro principais temas de uma sociologia econômica desse tipo. Também deve ser acrescentado o impacto que o direito, a política e a cultura podem exercer sobre esses fatores.

Muito mais foi deixado de fora do que incluído neste capítulo, como costuma ser o caso quando temas amplos são abordados. No entanto, espera-se que o núcleo da discussão seja útil, isto é, a necessidade de se colocar no centro da análise os interesses e a forma como atuam nas relações sociais. Afirmando que a sociologia econômica não deve analisar exclusivamente as relações sociais, seja na forma de redes sociais, organizações, instituições ou o que for, mas também precisa levar em consideração aquilo que impulsiona a ação social, isto é, os *interesses* (cf. SWEDBERG, 2003b, 2005).

Antes de concluir este capítulo, dois tópicos importantes precisam ser tratados. O primeiro se refere à relação da teoria que acabou de ser apresen-

tada com a teoria da escolha racional, e o segundo, com a necessidade de se considerar etnia e gênero. A teoria da escolha racional recorre ao individualismo metodológico e enfatiza com veemência o elemento da escolha. O agente econômico, muito resumidamente, escolhe o que é melhor para ele. Neste capítulo, distancio-me de muitos economistas ao enfatizar o papel exercido pelos interesses muito mais do que o papel exercido pelas preferências. Também discordo da premissa de que o agente conhece seus interesses e automaticamente escolhe a melhor forma de proceder.

A posição que defendo é a seguinte. Os agentes por vezes desconhecem os próprios interesses e, mesmo que os conhecerem, ainda poderiam não saber como concretizá-los. De forma geral, a realidade econômica muitas vezes é tal que, independentemente do que os agentes façam, eles não conseguirão êxito ou obterão apenas um êxito parcial na concretização de seus interesses. O fato de essa descrição sobre o papel dos interesses corresponder à realidade é algo do qual os investimentos perdidos, as falências, as escolhas profissionais e assim por diante não nos deixam esquecer. O que Erving Goffman disse sobre a teoria dos jogos se aplica, na minha opinião, também aos interesses:

As pessoas muitas vezes não sabem em que jogo estão ou com quem estão jogando até terem terminado de jogar. Mesmo quando conhecem a própria posição, podem não saber com clareza contra quem, se é que existe alguém, estão jogando e, se houver alguém, qual é o jogo do outro, muito menos o quadro de referência de possíveis jogadas. Conhecendo as próprias jogadas possíveis, elas podem ser relativamente incapazes de fazer qualquer estimativa das probabilidades dos vários resultados ou do valor a ser atribuído a cada um [...]. Evidentemente, é possível lidar com essas várias dificuldades aproximando os resultados possíveis ao valor e às probabilidades de cada um e lançando o resultado em uma matriz de jogo; mas, apesar de isso se justificar como exercício, as aproximações podem ter (e parecer ter) lamentavelmente muito pouca relação com os fatos (GOFFMAN, [1961] 1972, p. 149-150).

Um segundo ponto que precisa ser abordado neste capítulo tem a ver com o papel de etnia e gênero no capitalismo. Ambos os fenômenos são profundamente influenciados pela cultura. Apesar de os dois princípios básicos de Weber em relação à cultura serem suficientemente simples – cultura envolve atribuição de valor e formação de sentido, os fenômenos culturais são difíceis de analisar empiricamente, e etnia e gênero ilustram muito bem esse ponto. Apesar de haver uma tendência entre os sociólogos de estudar e discutir esses dois fenômenos independentemente do capitalismo, eu argumentaria que é fundamental para a sociologia econômica tentar incluí-los na análise como um fenômeno econômico.

Como isso dever ser feito é algo que ainda precisa ser discutido. Já existe uma importante literatura sociológica sobre etnia e economia, bem como sobre mulheres e economia (LIGHT e KARAGEORGIS, 1994; MILKMAN e TOWNSLEY, 1994; ENGLAND e FOLBRE, 2005). Com base nesses estudos, fica claro que as atividades das minorias e das mulheres costumam ser desvalorizadas de várias maneiras – por meio de preconceitos, estereótipos, entre outros. Mesmo assim, os interesses impulsionam as ações das majorias e dos homens em relação às minorias e às mulheres, e a forma como uma série de diferentes interesses se alinham, se contrapõem e assim por diante terá um importante impacto sobre o que ocorre nas relações étnicas e de gênero. Analisar gênero e etnia sem levar os interesses em consideração pode resultar em pesquisas que retratam esses elementos como construções sociais que se desenvolvem à deriva, o que deve ser evitado. Nesse caso, como em todos os casos na sociologia econômica, um ponto de partida útil para a análise pode ser a seguinte máxima: *siga seus interesses!*

NOTAS

1. Para exceções, veja especialmente a obra de Fred Block e Erik Olin Wright. Os autores possuem uma notável lista de publicações na área da sociologia marxista. Suas principais contribuições foram derrubar os dogmas da teoria marxista do Estado (Block) e conduzir a análise marxista de classes para uma direção empírica (WRIGHT; BLOCK, 1987; WRIGHT, 1997). Em seu trabalho atual, deve-se mencionar, Block recorre significativamente à obra de Karl Polanyi, em especial *A grande transformação*.
2. Para uma elaboração dessa discussão, veja *Principles of Economic Sociology* (SWEDBERG, 2003b).
3. O *Oxford English Dictionary* inclui apenas duas referências a "mulher de negócios" (business woman), uma datada de 1844 e a outra de 1958 (*Oxford English Dictionary On-line*, 1989).
4. O termo "capitalismo" tem sua origem na palavra latina "*caput*", que significa "cabeça", como em "cabeça de gado" (BRAUDEL, [1979] 1985, p. 232-239; cf. WEBER, [1922] 1978, p. 95-96). Um dos primeiros significados da palavra "capital" é o da riqueza, além da soma do principal de um empréstimo. O termo "capital [monetário]" foi originalmente utilizado na Itália medieval. A palavra "capitalista" foi usada muitos séculos depois e nunca em um sentido amistoso. O termo "capitalismo" pode ser remontado ao século XIX e, provavelmente, a Louis Blanc. O termo já era, contudo, provavelmente utilizado no século XVIII. Marx nunca utilizou o termo "capitalismo" em seus textos publicados. Em círculos acadêmicos, o termo "capitalismo" foi popularizado por Wener Sombart por volta da virada do século XX (cf. SOM-BART, 1930). Sombart observa, entretanto, que, apesar de o termo "capitalismo" ser utilizado pelos membros da Escola Histórica Germânica, outros economistas não o utilizavam (a única exceção foi Schumpeter). Na década de 1950, tanto Hayek quanto Galbraith ajudaram a romper essa tendência utilizando a palavra "capitalismo" em suas obras. Ambos também traçaram comentários sobre as conotações negativas do termo. De acordo com Hayek, a razão para que economistas evitem o termo capitalismo é clara: "Ele [isto é, o capitalismo] é associado à idéia da ascensão do proletariado que, por meio de algum processo tortuoso, foi privado do direito de propriedade das ferramentas necessárias para realizar seu trabalho" (HAYEK, 1954, p. 15). Galbraith observou que "por muitos anos esse termo [isto é, o capitalismo]... tem sido considerado vagamente obscuro. Todo tipo de eufemismo – livre iniciativa, iniciativa individual, o sistema competitivo e o sistema de preços – é atualmente utilizado em seu lugar" (GALBRAITH, [1952] 1956, p. 4). A história mais recente do termo "capitalismo" foi escrita por Fred Block. Na década de 1960, nos Estados Unidos, de acordo com Block, o termo "capitalismo" foi associado à propaganda política comunista e deliberadamente evitado pela classe dominante. "É impossível ver o quanto mudou em trinta anos... [Hoje em dia] homens de negócios falam rotineiramente sobre o capitalismo, e o termo perdeu sua associação com qualquer discurso crítico" (BLOCK, 2000, p. 84-85).

REFERÊNCIAS

- ALCHIAN, A.; DEMSETZ, H. Production, information costs, and economic organization. *American Economic Review*, v. 62, n. 5, p. 777-795, 1972.
- ARISTOTLE. *The politics of Aristotle*. Ernest Baker (trans.). New York: Oxford University Press, 1946.
- BAKER, W. The social structure of a national securities market. *American Journal of Sociology*, v. 89, n. 4, p. 775-811, 1984.

- BARNES, J.; OUCHI, W. (Eds) *Organizational economics*. San Francisco: Jossey Bass Publishers, 1986.
- BARRO, R. Democracy and the rule of law. In: BUENO DE MESQUITO, B.; ROOT, H. (Eds) *Governing for prosperity*. New Haven: Yale University Press, 2000. p. 209-231.
- BARRO, R. Religiosity and economic variables in a panel of countries. Palestra conduzida no Weatherhead Center, Harvard University, 2002.
- BARZEL, Y. *The economic analysis of property rights*. Cambridge, MA: Cambridge University Press, 1989.
- BECKER, JR. *The chinese*. New York: Oxford University Press, 2000.
- BERGER, P. *The capitalist revolution: fifty propositions about prosperity, equality, and liberty*. New York: Basic Books, 1986.
- BERGER, P (Ed) *Modern capitalism*. Vol. I. *Capitalism and equality in America*. New York: Institute for Educational Affairs, 1987.
- BERGER, S.; DORE, R. (Eds) *National diversity and global capitalism*. Ithaca: Cornell University Press, 1996.
- BLOCK, F. *Revising state theory: essays in politics and postindustrialization*. Philadelphia: Temple University Press, 1987.
- BLOCK, F. Deconstructing capitalism as a system. *Rethinking Marxism*, v. 12, n. 3, p. 83-98, 2000.
- BOLTANSKI, L.; CHIAPPELLO, E. *Le nouvel esprit du capitalisme*. Paris: Gallimard, 1999.
- BOLTANSKI, L. The new spirit of capitalism. Trabalho apresentado na Conference of Europeanists, Chicago, 4-16 março. Veja também: <http://www.sociologia.unimib.it/mastersqs/rivi/boltan.pdf>
- BOORSTIN, D. *The americans: the democratic experience*. New York: Vintage, 1974.
- BOURDIEU, P. The forms of capital. In: RICHARDSON, J. G. (Ed) *Handbook of theory and research for the sociology of education*. Westport, CT: Greenwood Press, 1986. p. 241-58.
- BOURDIEU, P. e outros. *The weight of the world: social suffering in contemporary societies*. Stanford: Stanford University Press, 2000.
- BRAUDEL, F. *The wheels of commerce*. Vol. II. *Civilization and capitalism, 15th-18th century*. London: Fontana Press, [1979] 1985.
- BRINTON, M.; NEE, V. (Eds) *The new institutionalism in sociology*. New York: Sage, 1998.
- BURT, R. *Corporate profits and cooptation: networks of market constraints and directorate ties in the American economy*. New York: Academic Press, 1983.
- BURT, R. *Structural holes: the social structure of competition*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1992.
- CAMPBELL, J.; LINDBERG, L. Property rights and the organization of economic activity by the state. *American Sociological Review*, v. 55, n. 5, p. 634-647, 1990.
- CARROLL, G.; HANNAH, M. (Eds) *Organizations in industry: strategy, structure, and selection*. New York: Oxford University Press, 1992.
- CARROLL, G.; HANNAN, M. *The demography of corporations and industries*. Princeton: Princeton University Press, 2000.

- COASE, R. H. *The firm, the market and the law*. Chicago: University of Chicago Press, 1988.
- COLEMAN, J. Introducing social structure into economic analysis. *American Economic Review*, v. 74, n. 2, p. 84-88, 1985.
- COLEMAN, J. *Foundations of social theory*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1990.
- COLEMAN, J. A rational choice perspective on economic sociology. In: SMELSER, N.; SWEDBERG, R. (Eds) *The handbook of economic sociology*. New York; Princeton: Sage; Princeton University Press, 1994. p. 166-180.
- CROUCH, C.; STREECK, W. (Eds) *Political economy of modern capitalism*. London: Sage, 1997
- DAVIS, G.; MCADAM, D. Corporations, classes, and social movement after managerialism. *Research in Organizational Behavior*, v. 22, p. 195-238, 2000.
- DIAMOND, L. Economic development and democracy reconsidered. *American Behavioral Scientist*, v. 35, n. 4/5, p. 450-499, 1992.
- DIMAGGIO, P. Culture and cognition. *Annual Review of Sociology*, v. 23, p. 263-287, 1997.
- EBERS, M. (Ed) *The formation of inter-organizational networks*. Oxford: Oxford University Press, 1997.
- EDELMAN, L. Legal ambiguity and symbolic structures: organizational mediation of civil rights. *American Journal of Sociology*, v. 97, n. 6, p. 1531-1576, 1992.
- EDELMAN, L.; STRYKER, R. A sociological approach to law and economy. In: SMELSER, N.; SWEDBERG, R. (Eds) *The handbook of economic sociology*. 2. ed. Princeton: Princeton University Press, p. 527-551, 2005.
- ENGLAND, P.; FOLBRE, N. Gender and economy in economic sociology. In: SMELSER, N.; SWEDBERG, R. (Eds) *The handbook of economic sociology*. 2. ed. New York; Princeton: Sage; Princeton University Press, 2005. p. 627-649.
- FINLEY, M. I. *The ancient economy*. London: Hogarth Press, [1973] 1985.
- FLIGSTEIN, N. *The transformation of corporate control*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1990.
- FLIGSTEIN, N. *The architecture of markets: an economic sociology of twenty-first century capitalist societies*. Princeton: Princeton University Press, 2001.
- FRIEDMAN, M. *Capitalism and freedom*. Chicago: University of Chicago Press, 1962.
- FUKUYAMA, F. *Trust: the social virtues and the creation of prosperity*. London: Penguin, 1995.
- GALBRAITH, K. *American capitalism: the concept of countervailing power*. Ed. rev. Boston: Houghton Mifflin Company, [1952] 1956.
- GEERTZ, C. *Peddlers and princes: social development and economic change in two Indonesian towns*. Chicago: University of Chicago Press, 1963.
- GOFFMAN, E. Strategic interaction. In: GOFFMAN, E. *Strategic Interaction*. New York: Ballantine Books, [1969] 1972. p. 83-145.
- GRANOVETTER, M. Economic action and social structure: the problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, v. 91, n. 3, p. 481-510, 1985.
- GRANOVETTER, M. The sociological and economic approaches to labor market analysis: a social structural view. In: FARKAS, G.; ENGLAND, P. (Eds) *Industries, firms and jobs: sociological*

- and economic approaches. New York: Plenum Press, 1988. p. 187-216.
- GRANOVETTER, M. Business groups. In: SMELSER, N.; SWEDBERG, R. (Eds) *The handbook of economic sociology*. New York; Princeton: Sage; Princeton University Press, 1994. p. 453-475.
- HALL, P.; SOSKICE, D. *Varieties of capitalism: the institutional foundations of comparative advantage*. New York: Oxford University Press, 2001.
- HALL, T. (Ed). *A world-systems reader*. Lanham, MD: Rowman and Littlefield, 2000.
- HANNAN, M.; CARROLL, G. *Dynamics of organizational populations*. Oxford: Oxford University Press, 1992.
- HAYEK, F. The use of knowledge in society. *American Economic Review*, v. 35, n. 4, p. 519-530, 1945.
- HAYEK, F. (Ed) *Capitalism and the historians*. Chicago: University of Chicago Press, 1954.
- HEDSTRÖM, P.; SWEDBERG, R. (Eds) *Social mechanisms: an analytical approach to social theory*. Cambridge, MA: Cambridge University Press, 1998.
- HOLLINGSWORTH, R.; BOYER, R. (Eds) *Contemporary capitalism: the embeddedness of institutions*. Cambridge, MA: Cambridge University Press, 1997.
- HOLLINGSWORTH, R.; SCHMITTER, P.; STREECK, W. (Eds) *Governing capitalist economies*. New York: Oxford University Press, 1994.
- HUNT, A. Moralizing luxury: the discourse of the governance of consumption. *Journal of Historical Sociology*, v. 8, n. 4, p. 352-374, 1995.
- HURST, J. W. *Law and the condition of freedom in the nineteenth-century*. Madison, WI: University of Wisconsin Press, 1956.
- INGHAM, G. *The nature of money*. Cambridge: Polity Press, 2004.
- INGLEHART, R.; BAKER, W. Modernization, cultural change, and persistence of traditional values. *American Sociological Review*, v. 65, n. 1, p. 19-51, 2000.
- KEISTER, L. *Wealth in America: trends in wealth inequality*. Cambridge, MA: Cambridge University Press, 2000.
- KITSCHELT, H.; LANGE, P.; MARKS, G.; STEPHENS, J. (Eds) *Continuity and change in contemporary capitalism*. Cambridge, MA: Cambridge University Press, 1999.
- LAZEAR, E. *Personnel economics*. Cambridge, MA: The MIT Press, 1995.
- LIGHT, I.; KARAGEORGIS, S. The ethnic economy. In: SMELSER, N.; SWEDBERG, R. (Eds) *The handbook of economic sociology*. New York; Princeton: Sage; Princeton University Press, 1994. p. 647-671.
- LIPSET, S. M. *Political man: the social basis of politics*. New York: Doubleday, 1960.
- LIPSET, S. M. Values and entrepreneurship in the Americas. In: LIPSET, S. M. *Revolution and counterrevolution: change and persistence in social structures*. New Brunswick, NJ: Transaction Books, [1967] 1988. p. 77-140.
- LIPSET, S. M. *Continental divide: the United States and institutions of the United States and Canada*. Washington, DC: Canadian-American Committee, 1989.
- LIPSET, S. M. *American exceptionalism: a double-edged sword*. New York: W. W. Norton, 1996.
- MACAULAY, S. Non-contractual relations in business: a preliminary study. *American Sociological Review*, v. 28, n. 1, p. 55-67, 1963.

MARSHALL, A. *Principles of economics*. 9. ed. 2 vols. London: Macmillan and Company, [1890] 1961.

MARX, K. *Capital: a critique of political economy*. Vol. 1. London: Penguin, [1867] 1990.

MARX, K.; ENGELS, F. Manifesto of the communist party. In: TUCKER, R. C. *The Marx-Engels reader*. 2. ed. New York: W. W. Norton & Company, [1848] 1978. p. 473-500.

MENGER, C. On the origin of money. *Economic Journal*, v. 2, n. 6, p. 239-255, 1892.

MILGROM, P.; NORTH, D.; WEINGAST, B. The role of institutions in the revival of trade: the law merchant, private judges, and the Champagne fairs. *Economics and Politics*, v. 2, n. 1, p. 23, 1990.

MILGROM, P.; ROBERTS, J. *Economics, organization and management*. New Jersey: Prentice-Hall, 1992.

MILKMAN, R.; TOWNSLEY, E. Gender and the economy. In: SMELSER, N.; SWEDBERG, R. (Eds) *The handbook of economic sociology*. New York; Princeton: Sage; Princeton University Press, 1994. p. 600-619.

MIROWSKI, P.; MIRIAM-SENT, E. (Eds) *Science bought and sold: essays in the economics of science*. Chicago: University of Chicago Press, 2002.

MISES, L. *The anti-capitalist mentality*. Princeton: Van Nostrand, 1956.

MOKYR, J. *The lever of riches: technological creativity and economic progress*. New York: Oxford University Press, 1990.

MOORE, B. *Origins of democracy and dictatorship*. Boston: Beacon Press, 1966.

NEE, V. Organizational dynamics of market transition: hybrid forms, property rights, and mixed economy in China. *Administrative Science Quarterly*, v. 37, n. 1, p. 1-27, 1992.

NEE, V. Norms and networks in economic and organizational performance. *American Economic Review*, v. 88, n. 2, p. 85-89, 1998a.

NORTH, D. An economic theory of the growth of the western world. *Journal of Economic History*, v. 23, n. 1, p. 1-17, 1970.

NORTH, D. Markets and other allocation systems in history: the challenge of Karl Polanyi. *Journal of European Economic History*, v. 6, n. 3, p. 703-716, 1977.

NORTH, D.; SUMMERHILL, W.; WEINGAST, B. Order, disorder, and economic change: Latin America versus North America. In: BUENO DE MESQUITO, B.; ROOT, H. (Eds) *Governing for prosperity*. New Haven: Yale University Press, 2000. p. 59-84.

NORTH, D.; THOMAS, R. *The rise of the western world*. Cambridge, MA: Cambridge University Press, 1973.

NORTH, D.; WEINGAST, B. Constitutions and commitment: the evolution of institutions governing public choice in seventeenth-century England. *Journal of Economic History*, v. 49, n. 4, p. 803-832, 1989.

OI, J.; WALDER, A. (Eds) *Property rights and economic reform in China*. Stanford: Stanford University Press, 1999.

OLSON, M. *The logic of collective action: collective action and the theory of groups*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1965.

OXFORD English Dictionary Online. Business 24. Business Woman. 2. ed. 1989.

PIORE, M.; SABEL, C. *The second industrial divide: possibilities for prosperity*. New York: Basic Books, 1984.

POLANYI, K. The economy as instituted process. In: POLANYI, K.; ARENSBERG, C. M.; PE-ARSON, H. W. (Eds) *Trade and market in the early empires*. Chicago: Henry Regnery Company, [1957] 1971. p. 243-269.

POSNER, R. *Economic analysis of law*. 5. ed. Boston: Little, Brown and Company, [1972] 1998.

POSNER, R. *The economic of justice*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1981.

POWELL, W. W.; SMITH-DOERR, L. 1994. Networks and economic life. In: SMELSER, N. J.; SWEDBERG, R. (Eds) *The handbook of economic sociology*. Princeton: Princeton University Press. p. 368-402.

RENNER, K. *The institutions of private law and their social function*. Boston: Routledge & Kegan Paul, [1904] 1949.

RITZER, G. *Enchanting a disenchanted world: revolutionizing the means of consumption*. Thousand Oaks, CA: Pine Forge Press, 1999.

ROETHLISBERGER, F.; DICKSON, W. *Management and the worker*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1939.

ROSENBERG, N.; BIRDSELL, L. E. *How the west grew rich*. New York: Basic Books, 1986.

ROY, D. Quota restrictions and goldbricking in a machine shop. *American Journal of Sociology*, v. 57, n. 5, p. 427-442, 1952.

RUESCHEMEYER, D.; STEPHENS, E. H.; STEPHENS, J. *Capitalist development and democracy*. Cambridge, MA: Polity Press, 1992.

SAMUELSON, P. *Economics*. 8. ed. New York: McGraw-Hill, 1970.

SCHROEDER, R.; SWEDBERG, R. Weberian perspectives on science, technology and the economy. *British Journal of Sociology*, v. 53, n. 3, p. 383-401, 2002.

SCHUMPETER, J. A. *Theorie der wortschaftlichen Entwicklung*. Leipzig: Duncker & Humblot, 1911.

SCHUMPETER, J. A. The crisis of the tax state. In: SWEDBERG, R. (Ed) *The economics and sociology of capitalism*. Princeton: Princeton University Press, [1918] 1991. p. 99-140.

SCHUMPETER, J. A. *The theory of economic development*. Cambridge, MA; Harvard University Press, 1934.

SCHUMPETER, J. *Business cycles: a theoretical, historical, and statistical analysis of the capitalism process*. 2 vols. New York: McGraw-Hill, 1939.

SCHUMPETER, J. A. *Capitalism, socialism and democracy*. London: Routledge, [1942] 1994.

SCHUMPETER, J. A. Capitalism. In: SCHUMPETER, J. A. *Essays*. New York: Addison-Wesley, [1946] 1951. p. 184-205.

SHAPIRO, S. *Wayward capitalists: target of the security and exchange commission*. New Haven: Yale University Press, 1984.

SMITH, A. *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*. 2 vols. Oxford: Oxford University Press, [1776] 1976.

- SOLOW, R. We'd better watch out. *New York Times Book Review*, Nova Iorque, p. 36, 12.07.1987.
- SOLOW, R. *Growth theory: an exposition*. 2. ed. New York: Oxford University Press, 2002.
- SOMBART, W. Capitalism. In: JOHNSON, A.; SELIGMAN, E. R. A. (Eds) *Encyclopaedia of the social sciences*. Vol. III. New York: Macmillan, 1930. p. 195-216.
- STIGLER, G. The theory of economic regulation. *Bell Journal of Economics*, v. 2, n. 1, p. 3-21, 1971.
- STINCHCOMBE, A. *Economic sociology*. New York: Academic Press, 1983.
- SWEDBERG, R. Markets as social structures. In: SMELSER, N.; SWEDBERG, R. (Eds) *The handbook of economic sociology*. New York; Princeton: Sage; Princeton University Press, 1994. p. 255-282.
- SWEDBERG, R. The economic sociology of capitalism: Weber and Schumpeter. *Journal of Classical Sociology*, v. 2, n. 3, p. 227-255, 2002.
- SWEDBERG, R. The case for an economic sociology of law. *Theory and Society*, v. 32, n. 1, p. 1-37, 2003a.
- SWEDBERG, R. *Principles of economic sociology*. Princeton: Princeton University Press, 2003b.
- SWEDBERG, R. *Interest*. London: Open University Press, 2005.
- TOCQUEVILLE, A. *Democracy in America*. Trans. Henry Reeve. 2 vols. New York: Vintage Books, [1835-1840] 1945.
- TUCKER, J. Worker deviance as social control. *Research in the Sociology of Work*, v. 8, p. 1-16, 1999.
- UZZI, B. Social structure and competition in interfirm networks: the paradox of embeddedness. *Administrative Science Quarterly*, v. 42, n. 1, p. 35-67, 1997.
- WALLERSTEIN, I. *The modern world system, I-III*. New York: Academic Press, 1974-1989.
- WEBER, M. "Objectivity" in social science and social policy. In: WEBER, M. *The methodology of the social sciences*. New York: The Free Press, [1904] 1949. p. 49-112.
- WEBER, M. *The protestant ethic and the spirit of capitalism*. New York: Charles Scribner's Sons, [1904-05] 1958.
- WEBER, M. *Critique of stammler*. New York: The Free Press, [1907] 1977.
- WEBER, M. Between two laws. In: WEBER, M. *Political writings*. Cambridge, MA: Cambridge University Press, [1916] 1994. p. 75-79.
- WEBER, M. *The religion of India*. New York: The Free Press, [1921] 1958.
- WEBER, M. *Economy and society: an outline of interpretive sociology*. 2 vols. Berkeley: University of California Press, [1922] 1978.
- WEBER, M. *General economic history*. New Brunswick, NJ: Transaction Books, [1923] 1981.
- WEBER, M. In: GERTH, H; WRIGHT MILLS, C. (Eds) *From Max Weber*. New York: Oxford University Press, 1946.
- WEINGAST, B. Political institutions: rational choice perspectives. In: GORDIN, R.; KLINGEMANN, H.-D. (Eds) *A new handbook of political science*. Oxford: Oxford University Press, 1996. p. 167-190.

WHITE, H. Where do markets come from? *American Journal of Sociology*, v. 87, n. 3, p. 517-547, 1981.

WHITE, H. Agency as control. In: PRATT, J.; ZECKHAUSER, R. (Eds) *Principals and agents: the structure of business*. Boston: Harvard Business School, 1985. p. 187-212.

WHITE, H. *Identity and control: a structural theory of social action*. Princeton: Princeton University Press, 1992.

WIRTH, L. American sociology, 1915-47. *American Journal of Sociology*, v. I-LII, p. 273-281, 1948.

WRIGHT, E. O. *Classes*. London: Verso, 1997.

ZEITLIN, J. *Industrial districts and local economic regionalism*. Geneva: International Institute for Labour Studies, 1990.