VOLUME XVII NÚMERO 1 JANEIRO-JUNHO 2002

SOCIEDADE e ESTADO

A Nova Sociologia Econômica

SOCIEDADE e ESTADO

Programa de Apoio a Publicações Científicas

MCT CNPq

SOCIEDADE e ESTADO

NOVA SOCIOLOGIA ECONÔMICA

VOLUME XVII
NÚMERO 1
JANEIRO-JUNHO
2002

Sociedade e Estado
Revista semestral de Sociologia - UnB
Volume XVII, número 1, janeiro-junho, 2002

Impresso no Brasil sob a responsabilidade do Departamento de Sociologia da Universidade de Brasília
Campus Universitário - Asa Norte
70910-900 - Brasília-DF

Editor:
Roberto Sabato Cláudio Moreira

Secretária de Editoração e Preparação de Originais:
Rosemar Bertelli

Capa e Projeto Gráfico:
Sabrina Lopes

Revisão:
Rosa dos Anjos Oliveira

Editoração Eletrônica:
José Miguel dos Santos

Distribuição:
Editora UnB - Tel: (61) 307-2389

Sociedade e Estado / Departamento de Sociologia da Universidade de Brasília. v. 1, n. 1 (1986-). – Brasília: O Departamento, 1986.

Semestral

ISSN 0102-6992

1. Sociologia . I. Universidade de Brasília - Departamento de Sociologia
CDU 301:321(05)

SOCIEDADE e ESTADO

SUMÁRIO

VOLUME XVII

NÚMERO 1

JANEIRO-JUNHO

2002

RESENHAS

EDITORIAL

Em todo o mundo, os novos cenários sociais que se desenham a partir das três ou quatro últimas décadas têm imposto à Sociologia o desafio de construir novas categorias teóricas, formular novos conceitos, buscar melhores explicações para a sociedade contemporânea.

Um desses caminhos se configura na chamada Nova Sociologia Econômica, que está se tornando um campo específico de exploração teórica. A partir da tradição weberiana sobre a relação entre economia e sociedade, procura adaptá-la às condições culturais da racionalidade econômica da atualidade.

Vale lembrar que há alguns anos ocorre uma retomada das reflexões de Weber, algo como uma redescoberta de suas potencialidades para gerar interpretações adequadas a uma sociedade que vive as transformações da nova revolução científica e tecnológica e o impacto das novas relações econômicas mundiais.

Desse modo, é com entusiasmo que *Sociedade e Estado* publica este número organizado pelas professoras Maria Lucia Maciel e Fernanda Wanderley, especialmente dedicado à Nova Sociologia Econômica. Os artigos selecionados vão desde a exploração das possibilidades analíticas do novo campo até suas aplicações nos estudos de mercado, políticas econômicas e cultura empresarial. As resenhas oferecem uma visão de outros textos relacionados ao tema.

A Revista contribui, assim, de modo pioneiro no Brasil, para um debate relevante e de grande atualidade.

Roberto S. C. Moreira
Editor

APRESENTAÇÃO

A revolução científico-tecnológica da segunda metade do século XX, atingindo todas as esferas da vida humana de forma intensa e acelerada principalmente a partir dos anos 70, vem operando transformações profundas não só nas formas de produção da vida material, nas formas de organização social, mas também na produção do conhecimento. Estas transformações atingem não apenas os ambientes de pesquisa científica e tecnológica, mas também a indústria, os Estados nacionais, as agências governamentais mais dinâmicas, organizações não-governamentais e todo o cotidiano da sociedade, desde o âmbito doméstico até o profissional, o do lazer e o religioso, por exemplo. As relações dinâmicas ativadas por essas transformações colocam em cena questões e atores até então desconhecidos, redefinem muitos dos tradicionais e tornam superados uns tantos outros.

Essas transformações planetárias confrontam os cientistas sociais com um imenso desafio. Nas últimas duas décadas, trabalhos na área da Sociologia, da Antropologia, da História Econômica e até mesmo da Economia começaram a encontrar pontos de convergência que deram origem a um campo de estudos que se denominou a Nova Sociologia Econômica.

Propõe-se aqui uma exploração desse campo relativamente novo. Trata-se, na verdade, de novas aplicações de uma tradição sociológica clássica – a do pensamento weberiano sobre a relação entre economia e sociedade – em vista de mudanças que parecem ser radicais na economia mundial, aceleradas pela revolução científico-tecnológica. Essas mudanças têm provocado um pensamento original a respeito, por exemplo, da racionalidade – ou não – das decisões

econômicas, sobre o individualismo e o comunitarismo, sobre as condições culturais do desenvolvimento econômico nacional, regional e local, sobre as conseqüências da chamada "globalização" e das características do que alguns denominam "glocalização", sobre novas institucionalidades econômicas, capital social e confiança, e estruturas sociais da economia.

Com o objetivo de difundir no Brasil os estudos já realizados nessa direção, a Revista **Sociedade e Estado** publica sete artigos que apresentam criticamente o estado da arte da nova disciplina e as contribuições analíticas da Nova Sociologia Econômica para as pesquisas empíricas nas diversas disciplinas das Ciências Sociais.

Abrimos este número com o artigo "Avanços e desafios da Nova Sociologia Econômica", em que Fernanda Wanderley analisa os estudos sociológicos do mercado, que marcaram a primeira fase da Nova Sociologia Econômica, e discute algumas questões que são parte da agenda atual, assim como os desafios futuros da disciplina. No artigo seguinte, Edmilson Lopes Júnior discute as potencialidades analíticas da Nova Sociologia Econômica e mostra como essa perspectiva articula-se com outras iniciativas de ponta nas Ciências Sociais contemporâneas.

No artigo "Max Weber: family history, economic policy exchange reform" (Max Weber: história familiar, política econômica e reforma cambial), Guenther Roth reconstrói os vínculos entre as relações familiares cosmopolitas de Max Weber e sua agenda política e acadêmica. Seu artigo trata de fazer uma contextualização de Weber e sua obra, situando o seu interesse pela coisa econômica. Procura mostrar "onde tudo começou": Weber como fonte onde tantos beberam, e indicando as fontes das quais ele bebeu.

As afinidades entre a Sociologia Econômica e a Sociologia da Empresa são evidenciadas no artigo de Ana Maria Kirschner e Cristiano Fonseca Monteiro que, entre os avanços teóricos comuns às diferentes experiências, destacam o questionamento à representação reificada da ordem econômica. As estreitas relações entre esses dois campos de estudos ficam também demonstradas na temática dos dois artigos seguintes.

Mauricio Serva oferece uma reflexão sobre as contribuições que a Nova Sociologia Econômica vem oferecendo à teoria das organizações através da discussão de cinco temas: a análise institucional dos mercados, a competição empresarial, os grupos econômicos, o empreendedorismo e a economia solidária.

No artigo de Paola Cappellin e Gian Mario Giuliani, a relação entre os conceitos de racionalidade, cultura e espírito empresariais é posta em questão com o objetivo de deslocar o enfoque dos estudos em termos de "empresa e sociedade" para a perspectiva "empresa na sociedade".

O presente número também inclui um artigo de Monique Girard e David Stark sobre inovação organizacional nas empresas mediáticas localizadas em Manhatan, Nova Iorque, no local que veio a ser chamado de "Silicon Alley" (em referência à primeira região de alta inovação em informática, na California, chamada de "Silicon Valley"). Esse artigo resulta de pesquisa etnográfica em empresas de informática e de uma reflexão conceitual em torno das noções de diversidade, incerteza e heterarquia.

Finalmente, oferecemos a nossos leitores três resenhas sobre publicações recentes afins à Nova Sociologia Econômica: *New directions in the study of Knowledge, Economy and Society*, número especial da revista Current Sociology (v. 49, n. 4, july, 2001) organizado por Kamini Adhikar e Arnaud Sales; *Max Weber and the idea of Economic Sociology*, de Richard Swedberg; e *A Corrosão do Caráter: as conseqüências pessoais do trabalho no novo capitalismo*, de Richard Sennet.

Esperamos, com este número, contribuir para o diálogo entre os estudiosos interessados na análise interdisciplinar dos processos econômicos e a formação de uma agenda comum de questões analíticas que facilite o intercâmbio de idéias geradas nas distintas disciplinas.

Maria Lucia Maciel
Fernanda Wanderley

ARTIGOS

AVANÇOS E DESAFIOS DA NOVA SOCIOLOGIA ECONÔMICA

Notas sobre os estudos sociológicos do mercado

Fernanda Wanderley*

Resumo: O texto analisa a primeira fase da Nova Sociologia Econômica através da revisão dos quatro enfoques que marcaram os estudos recentes do mercado. Essa primeira fase caracterizou-se pelo rompimento do pacto parsoniano de convívio pacífico com a teoria neoclássica e fundamentou sua identidade em contraposição aos pressupostos do individualismo metodológico. O desafio atual da Nova Sociologia Econômica é avançar a análise das relações econômicas além das afirmações de que a esfera econômica está socialmente construída, que as estruturas sociais e instituições são importantes para a ação econômica e que a racionalidade é uma modalidade de comportamento entre outras. Discute algumas questões que são parte da agenda atual da nova Sociologia Econômica e os conceitos centrais da *network analysis*.

Palavras-chave: Sociologia Econômica, redes de relações econômicas, estudos sociológicos do mercado, cooperação e competição, capital social, capital organizacional.

A partir da década de 1970, um novo marco analítico começa a ser desenhado com estudos que questionam os principais pressupostos da Economia Neoclássica definidos pelo individualismo metodológico: atores racionais instrumentais e ausência de estrutura social. Esses trabalhos caracterizam-se pela busca de um maior espaço

* Pesquisadora do Instituto de Pós-graduação da Universidade Pública San Andres CIDES-UMSA) na cidade de La Paz – Bolivia e candidata ao doutorado pela Universidade de Columbia, na cidade de Nova York.

acadêmico para a análise sociológica das transações econômicas que o espaço definido pelo pacto parsoniano. Uma olhada atual sobre a curta trajetória dos estudos sociológicos do mercado ajuda-nos a demarcar uma nova agenda de pesquisa e a buscar os desafios futuros para o estudo da Economia como estrutura social concreta.

Da Economia à Sociologia Econômica

Mercado, negócios e indústrias são conceitos centrais mas com múltiplos significados nas Ciências Sociais. O conceito de mercado na Economia Neoclássica define um mecanismo abstrato de determinação de preço que é interpretado como resultado lógico das demandas de eficiência. O mesmo conceito, em Sociologia, indica estruturas sociais concretas e processos associados resultantes da prática de um conjunto de ações estratégicas. Se existe algum ponto de coincidência entre as duas perspectivas, este seria a idéia do mercado como um tipo de mecanismo de coordenação que implica na transferência dos direitos de propriedade do vendedor ao comprador. Porém, enquanto um vê este mecanismo de coordenação no singular. como resultado de um tipo de comportamento universal, o outro vê os mercados no plural, como estruturas sociais que são construídas por interações em contextos institucionais específicos.

A primeira fase da Nova Sociologia Econômica esteve formada por trabalhos que visaram definir sua identidade em contraposição à teoria econômica neoclássica, que trata o mercado como um modelo abstrato sem realidade empírica. Os quatro modelos de mercado que serviram de referência (negativa) para a análise sociológica nas últimas três décadas são: competição perfeita, competição monopólica, oligopólio e monopólio. O primeiro modelo está baseado em quatro pressupostos: um número ilimitado de pessoas que não se conhecem, fácil entrada e saída, produtos homogêneos e perfeitamente substituíveis. O modelo de competição perfeita utiliza a metáfora do leiloeiro para explicar como a oferta e a demanda se encontram e definem um preço que iguala os custos marginais. O modelo da competição monopólica mantém os dois primeiros pressupostos, mas com bens diferenciados e sem substitutos perfeitos; nesse modelo o preço corresponde aos custos promédio. No modelo de oligopólio, o

número de empresas é mais reduzido, não existe entrada livre, as empresas são interdependentes e podem chegar a cooperar. Finalmente, no modelo monopólico, o mercado está constituído por uma empresa e não existe substituto; nesse modelo, o preço é mais alto que os custos marginais ou os custos promédio.

Desde a teoria econômica, as perspectivas dos custos de transação e da escolha racional são hoje as que mais se aproximam do estudo do mercado como estrutura social. As duas perspectivas baseiam-se em indivíduos racionais-instrumentais, cujas escolhas individuais formam os arranjos sociais. Segundo este enfoque, a estrutura física do mercado, as regras e as regulamentações existem para reduzir os custos de transação: os custos associados à procura de potenciais compradores ou vendedores, os custos de garantia dos direitos legais e os custos de avaliação da relação entre preço e qualidade dos produtos. Esse enfoque está dirigido a responder a pergunta de Coase (1952): por que algumas atividades econômicas são compradas no mercado e outras são produzidas em estruturas hierárquicas (empresas)? Williamson (1994) responde que a compra no mercado será eficaz quando os bens não forem específicos para as duas partes contratantes. Contratos bilaterais ocorrerão com bens semi-específicos e a organização interna tomará o lugar dos mercados quando os bens forem altamente específicos.

A principal contribuição da perspectiva dos custos de transação para o enfoque sociológico é a idéia de que as instituições econômicas podem ser definidas não só nos termos da Economia Neoclássica, mas também em termos de direitos legais. No mercado, o comprador não somente adquire um objeto por um preço determinado, mas adquire um conjunto de direitos sobre esse objeto.

Os estudos sociológicos do mercado podem ser divididos em quatro grupos:

1) Enfoque estrutural – define os intercâmbios econômicos como padrões de relações interpessoais concretas;

2) Enfoque cultural – analisa o papel dos significados coletivos na definição das estratégias econômicas;

3) Enfoque cognitivo – que está dirigido às regularidades estruturais dos processos mentais que limitam o exercício da racionalização econômica;

4) Enfoque político – privilegia as lutas pelo poder entre instituições sociais e políticas, como o Estado e as classes sociais.

A seguir analisaremos as principais contribuições de cada enfoque e os limites impostos pela discussão com a teoria neoclássica na primeira fase da nova Sociologia Econômica.

Enfoque estrutural do mercado

O que caracteriza este enfoque é a atenção dirigida aos padrões de relações entre os atores sociais através da metodologia da análise de redes (*network analysis*). Em termos gerais, este enfoque mostra que os padrões de relações não dependem do conteúdo dos laços sociais e que os constrangimentos associados às posições em uma rede de relações são freqüentemente mais importantes na definição das ações individuais que os valores, atitudes e idéias socialmente compartilhadas. Este enfoque se caracterizou por uma profunda suspeita dos enfoques psicológicos e culturais. Nos últimos anos, muitos representantes desse enfoque têm mostrado esforços para combinar a visão estrutural com os aspectos cognitivos da formação dos mercados.

Os primeiros trabalhos nessa linha foram propostos por Harrison White na década de 1970. Ele procurou responder as seguintes perguntas: Que tipo de estrutura social observável é o mercado? Como surge um mecanismo de mercado? Como as estruturas de mercado se reproduzem e se mantém ao longo do tempo? Nos últimos trinta anos, White (1981, 1988, 2002) vem desenvolvendo a teoria dos mercados produtivos como conjuntos de empresas concretas que dividem percepções, que são vistas por terceiros como um grupo e que ao serem percebidas por elas mesmas e pelos compradores como similares, se convertem em mercado.

Segundo o modelo de White, as empresas realizam compromissos de acordo com o volume da produção e do preço da mercadoria, e a única maneira dos atores acederem à informação e orientação para a realização desses compromissos é observando os resultados das decisões das outras empresas que eles consideram integrar o mesmo mercado. É através dessa observação recíproca que as empresas tentam localizar um nicho específico para seus produtos no mercado, o qual é reconhecido pelos consumidores que são os compradores do volume comprometido. O resultado desse fluxo de intercâmbios e interações que inclui comunicação e sinalização entre produtores sob a pressão dos consumidores é a reprodução do resultado geral das decisões: a estrutura de posições do período prévio de produção. Esses trabalhos estão em franca discussão com o modelo neoclássico do mercado e criticam a metáfora do leiloeiro por invisibilizar a organização dos mercados de produtores concretos que buscam um nicho através de sinalizações e ações estratégicas.

A partir dos trabalhos de White, vários estudos[1] tentaram compreender os mecanismos que orientam as decisões dos atores econômicos, partindo do suposto de que as informações não estão "naturalmente" disponíveis. O conceito de *status* foi introduzido por Poldony (1992) como um sinal da qualidade intrínseca dos produtos em relação aos outros disponíveis no mesmo mercado. Ele sugeriu que os mercados deveriam ser vistos como ordens de *status* em que as posições dos produtores formam uma hierarquia aos olhos dos consumidores e definem vantagens comparativas entre competidores. A análise de Poldony contribuiu para a definição dos mercados como sendo estruturas socialmente construídas através da percepção dos participantes do mercado.

Outros estudos dirigiram seus esforços a fim de mostrar como as estruturas sociais dos mercados, definidas por padrões de relações concretas (conectividade, distância e centralidade), determinam o funcionamento dos mesmos. No estudo *National securities markets*, Wayne Baker mostra que os padrões das relações influenciam a direção e a dimensão da volatilidade dos preços. A hipótese da teoria econômica de que o mercado funciona mais perfeitamente quanto

mais atores participam no mercado é refutada pelo estudo ao concluir que os mercados formados por redes mais amplas e mais fragmentadas apresentam mais volatilidade de preços do que os mercados mais reduzidos e mais coesos.

A partir da definição dos mercados como redes de relações sociais concretas, Ronald Burt (1992) argumentou que a estrutura do campo competitivo e a posição dos jogadores determinam as oportunidades de negócios e as possibilidades de lucros. A análise aponta os mecanismos através dos quais a estrutura concreta dos mercados gera imperfeições competitivas que abrem oportunidades empresariais para alguns jogadores e não para outros. O conceito de "buraco estrutural" (*structural holes*) define relações que não são redundantes entre dois contatos e que formam um tipo de isolamento que provê benefícios relacionais aos atores. Segundo a análise, o número de contatos aumenta os benefícios que circulam nas redes, a diversidade de relações contribui para a qualidade dos benefícios e os contatos não redundantes expõem os atores a diversas fontes de informação.

Talvez o estudo mais conhecido do enfoque estrutural seja o *Getting a job,* de Granovetter (1995 [1975]), que lança o conceito de laços fortes e débeis nas redes de relações sociais. Os laços débeis referem-se a relações com conhecidos antes mesmo que com familiares e amigos e implicam contatos sociais menos freqüentes; os laços fortes estão constituídos por encontros mais freqüentes e proximidade física e social. O autor mostra que o mercado de trabalho não está formado por atores anônimos que não se conhecem, como definido pela teoria econômica neoclássica. Através da análise dos processos concretos por meio dos quais um grupo de profissionais da cidade de Boston encontrou suas fontes de trabalho, o autor argumenta que os comportamentos individuais e os padrões de funcionamento dos mercados de trabalho estão estruturados a partir de redes de relações sociais. Os laços débeis das redes funcionam como canais que facilitam o fluxo de informação e permitem aos indivíduos maior acesso a novas e melhores oportunidades de emprego, enquanto que os laços fortes normalmente implicam menos diversidade de informação sobre a oferta de trabalho.

Todos esses estudos mostram as vantagens da perspectiva sociológica para a compreensão das transações econômicas e as contribuições da metodologia das redes de relações sociais (*network analysis*) ao estudo dos mercados. A análise das redes conta com três principais conceitos:

1) Conectividade,

2) Distância,

3) Centralidade.

Conectividade refere-se aos vínculos e nexos de união entre os atores que definem os elementos relacionais da rede e que atuam como canais de comunicação entre os membros que formam a rede. O conceito de distância define a intensidade dos vínculos em termos de estabilidade e de freqüência dos contatos ao mesmo tempo que mede o ritmo e a qualidade dos recursos que circulam na rede. E centralidade descreve a posição dos atores na rede. Outros conceitos importantes na análise das redes são: a composição, que define as características dos atores e o nível de homogeneidade e heterogeneidade da rede; e a reciprocidade dos vínculos, que mede o equilíbrio entre os papéis de receptor e de emissor dos atores na rede.

É importante considerar que a corrente mais radical do enfoque estrutural, que exclui a dimensão cultural e cognitiva, está sendo substituída por estudos que viabilizam combinar a análise estrutural e cognitiva. Sem dúvida, a capacidade explicativa da análise das redes de relações sociais aumentou significativamente com essa "nova geração de estudos" que discutimos anteriormente. Dois desafios se apresentam para a metodologia da *network analysis*. Por um lado está a incorporação das desigualdades de poder entre os atores conectados em uma mesma rede social e, por outro, a consideração do contexto institucional mais amplo das redes de relações sociais.

Enfoque cultural e cognitivo

Apesar das importantes diferenças entre os estudos orientados e a dimensão cultural dos intercâmbios econômicos nas ultimas três

décadas, é possível definir duas posições extremas.[2] Uma que vê a cultura como um conjunto coerente e estável de valores, idéias e princípios compartilhados pelos atores econômicos, e a outra que entende a cultura como inseparável da prática. A primeira enfatiza a relação interna entre os valores, idéias e princípios, os quais formam um sistema de significados que orienta o comportamento econômico. Com base nesta perspectiva, os significados são distinções convencionais sobre o contexto imediato da ação. A outra posição entende a cultura como prática e, portanto, mais flexível e instável. Esta última posição está mais próxima da perspectiva cognitiva que enfatiza a construção de categorias e percepções na estruturação dos comportamentos econômicos.

Os estudos que consideram a perspectiva cultural estão orientados a entender a importância da cultura na definição dos termos de intercâmbio, as estratégias das ações interessadas e as fronteiras dos comportamentos apropriados na esfera econômica. Um problema analítico importante para este enfoque é a construção social da racionalidade. Muitos trabalhos discutiram criticamente o conceito neoclássico da racionalidade econômica como uma lógica abstrata. O argumento principal é que as práticas racionais não estão organizadas por um conjunto universal de relações causais. Um exemplo desses estudos é o livro de Dobbin (1994), *Forgin industrial policy*, o qual analisa como a racionalidade é essencialmente cultural no sentido de ser um tipo de sistema de significado, entre outros. O autor argumenta que o padrão de comportamento econômico racional surgiu por razões históricas concretas e foi identificado como eficiente. Nesse trabalho, Dobbin critica a noção de racionalidade universal da teoria econômica que sugere, por um lado, que outros padrões de comportamento são irracionais e, por outro, nega a importância das relações sociais na formação e sustentação desse modelo de comportamento.

Um dos trabalhos mais interessantes nessa linha é o de Mitchel Abofalia (1996) que analisa a construção social do comportamento oportunista nos mercados financeiros de Nova York. No livro *Making markets*, o autor analisa empiricamente como os mercados financeiros

são estruturas socialmente construídas: um conjunto de regras e relações sociais que determinam quem negocia com quem e em que circunstâncias. Em contraste com a idéia de que os mercados são o resultado lógico da demanda de eficiência, ele mostra o pregão (*trading floor*) como um arranjo estável e ordenado que é produzido e reproduzido pela interação concreta de atores competindo pelo controle de oportunidades de negócios.

Outros aportes importantes para a visão dos mercados financeiros globais como formas tangíveis de organização econômica são os estudos de Knorr Cetina, Porac e Thomas. Knorr Cetina (1998) analisa o caráter global dos mercados através das relações concretas e diretas dos corretores e mostra a importância da construção da informação, dos códigos e sinais de comunicação e do conhecimento tácito para as transações econômicas globais ao rastrear como os corretores estabelecem as conversações verbais e não verbais, diretas e através dos monitores.

Já Joseph Porac e Howard Thomas (1990) estudaram a formação da taxonomia cognitiva que sintetiza as formas organizacionais que são componentes centrais no imaginário coletivo de um grupo de competidores. Com base no modelo do mercado como um arranjo concreto de produtores que se reconhecem e se monitoram, eles analisam como as categorias cognitivas das formas organizacionais segmentam psicologicamente o contexto interorganizacional e definem quem olha quem. Essa linha de análise explora os processos de criação de sentido dentro e entre as organizações.

Paralelamente aos estudos sobre a construção social dos mercados financeiros e produtivos, outros trabalhos direcionaram seus esforços ao significado social dos termos de intercâmbio, com o objetivo de refutar a visão do dinheiro como neutro e anônimo, e quiseram mostrar que as práticas de mercado não fazem só distinções em termos de preço e quantidade. No livro *The social meaning of money*, Viviane Zelizer (1994) mostra que o dinheiro não só tem um impacto sobre as relações sociais e os significados simbólicos, mas também como os valores e as relações sociais transformam o dinheiro ao imputar significados e padrões sociais. Nesse trabalho, a autora

documentou as diferentes maneiras como as pessoas identificam, classificam, organizam, usam, segregam e guardam "os dinheiros", até mesmo no processo de viver suas relações sociais.

Todos esses estudos enfatizam que a cultura é parte da vida econômica, formando os atores e as instituições econômicas, definindo os meios e os fins da ação e estabelecendo a regulação das relações entre meios e fins. Esses estudos argumentam que as transações econômicas são governadas por normas de comportamento que ganharam legitimidade através de práticas concretas dos atores individuais e coletivos que participam do mercado.

A perspectiva política

A importância dos elementos legais e políticos no contexto competitivo e nas transações de mercado foi objeto de análise de outro grupo de estudos. O papel das regras políticas e legais – como, por exemplo, as leis de patentes e de impostos, os direitos de propriedade, os direitos de contrato, as regulações do mercado de trabalho, os incentivos industriais e as políticas de aquisição do Estado – no funcionamento do mercado é um dos temas de discussão mais antigos desde a ciência política e a Sociologia. Duas questões seguem sobre a mesa:

1) A participação do Estado e outras organizações e atores na formação das regras gerais que estruturam as relações de mercado;

2) A importância não só dos preços e salários, como das políticas vigentes, da balança social entre competidores e da organização dos trabalhadores para a definição das estratégias econômicas.

Entre esses estudos está o de Fligstein (1996) que interpretou a formação dos mercados como parte da constituição dos Estados nacionais. Para ele, a Sociologia Econômica deve propor teorias sobre as instituições sociais que são pré-condições necessárias para a existência dos mercados. Instituições referem-se a regras compartilhadas, que podem ser tanto leis como significados coletivos,

que se apoiam em costumes, acordos explícitos ou acordos tácitos. Essas instituições – direitos de propriedade, estruturas de governança, conceitos de controle e regras de intercâmbio – possibilitam aos atores organizar suas ações, competir e cooperar, e, finalmente, participar das transações econômicas. O autor polemiza com as teorias econômicas e argumenta que os direitos de propriedade são processos políticos contínuos, e não resultado da busca de eficiência. Para Fligstein, governança refere-se às regras gerais de uma sociedade que define relações de competição e de cooperação entre as empresas que têm no Estado o seu criador e guardião.

Peter Evans, no livro *Embedded autonomy, states and industrial transformation*, publicado em 1995, analisa como as vantagens econômicas dependem dos laços de cooperação e competição entre as empresas locais, as políticas governamentais e o conjunto de instituições políticas e sociais. Enquanto a autonomia do Estado está baseada na sua coerência interna, sua capacidade depende da sua "*embeddedness*" na economia.

David Stark, no livro *Postsocialist pathways: transforming politics and property in East Central Europe*, publicado em 1998 com Laszlo Bruszt, enfatizou o papel das instituições políticas e sociais, dos programas de reforma e das políticas econômicas para promover a transformação industrial nos países do leste europeu. Ele propõe o conceito de associação deliberativa que define um tipo de coordenação entre os diferentes atores sociais, que inclui os Estados executivos e as redes de relações de negócio para promover a expansão dos mercados e melhorar a atuação do poder público. Como explica Stark, os acordos produzem "fóruns" deliberativos que não só limitam os Estados executivos e os obrigam a prestar contas, como também os habilitam para implementar programas de reformas coerentes.

Desafios da Sociologia Econômica

A maioria dos trabalhos da primeira fase da Nova Sociologia Econômica tem a Economia Neoclássica como o seu principal interlocutor, como se pôde notar nos trabalhos analisados

anteriormente. O perigo de manter a teoria econômica como referência principal é não avançar além das afirmações de que a esfera econômica está socialmente construída, que as estruturas sociais e as instituições são importantes para a ação econômica, e que a racionalidade é uma modalidade de comportamento entre outras. Sem dúvida essas três afirmações são os principais pilares da identidade da nova Sociologia Econômica que rompe com o pacto parsoniano de convívio paralelo com a teoria econômica. Uma vez definida a identidade teórica e metodológica da nova Sociologia Econômica que se distancia tanto da teoria econômica neoclássica como das grandes teorias sociológicas, o desafio atual é avançar a análise das relações econômicas além das fronteiras da teoria econômica.

A seguir, comentaremos alguns temas propostos na primeira fase da Nova Sociologia Econômica e que são parte da agenda dos estudos futuros.

Cooperação e competição

A Sociologia Econômica parte da constatação de que os padrões de relacionamento e as instituições sociais e políticas jogam um papel importante no crescimento dos mercados produtivos. Segundo a perspectiva sociológica, os mercados competitivos não estão formados por atores econômicos "atomizados" sem contato entre si. Ao contrário, a literatura afirma que a capacidade competitiva dos mercados está associada a instituições, regras e normas que são resultado de ações coletivas e de colaboração entre os atores econômicos. Entretanto, são poucos os estudos que analisaram as bases sociais para a combinação virtuosa entre cooperação e competição nos mercados produtivos dos países desenvolvidos e, menos ainda, dos países em desenvolvimento.

A expansão dos mercados produtivos foi explicada como resultado da proximidade geográfica das unidades econômicas e da presença de redes sociais coesas entre os atores econômicos.[3] Entretanto, a existência de aglomerações espaciais de unidades econômicas e a presença de laços sociais nem sempre criam uma

atmosfera produtiva que resulte em crescimento. Evidências encontradas nos arranjos produtivos em diversos países indicam que os processos de cooperação e colaboração que ocorrem em um mercado são variados e nem todos geram competitividade. Algumas dessas evidências são mencionadas nos seguintes estudos: Wanderley (2001), que discute a presença de ações cooperativas para a defesa de interesses comuns frente ao Estado e ausência de cooperação no processo produtivo no mercado de móveis na Bolívia; Crocco, Lemos e Santos (2002), que mostram a existência de cooperação para abrir negócios, mas ausência de cooperação na produção no arranjo produtivo calçadista de Nova Serrana; Turchi e Noronha (2002), que analisam a dificuldade de cooperação vertical entre empresas no complexo coureiro-calçadista no Brasil e interpretam essa dificuldade como conseqüência da tradição corporativa e federativa; Bagnasco e Sabel (1995), que apontam limitações no sistema de aprendizado dos distritos industriais italianos para processos de inovação; e Geertz (1992), que argumenta que as redes sociais densas e coesas facilitam a criação de empresas e ao mesmo tempo limitam a acumulação e o crescimento. Com base nessas evidências, podemos afirmar que diversos tipos de relações sociais coexistem sem que necessariamente ofereçam recursos simbólicos e materiais capazes de gerar coordenação dinâmica na esfera econômica.

Muitas perguntas sobre as condições que facilitam ou obstaculizam as transações econômicas e as ações coletivas para a geração de bens públicos ainda não foram respondidas. Também seguem sem resposta as questões sobre os tipos de redes sociais (mercantis e não mercantis) que permitem o surgimento de um padrão de transações econômicas que combine dinamicamente competição e colaboração. Várias explicações foram sugeridas para a formação de ações coletivas entendidas como a associação de atores econômicos que procuram garantir benefícios coletivos através de um esforço comum. Essas análises também oferecem explicações sobre as condições para a formação de colaboração econômica em termos de instituições e de relações sociais que facilitam as transações e resolvem disputas na esfera econômica. Entre as mais importantes estão:

1) A perspectiva da escolha racional que descreve indivíduos não socializados que decidem cooperar só quando existe expectativa de continuação das transações econômicas.[4]

2) A perspectiva cultural que explica o comportamento cooperativo como não reflexivo e definido pela tradição.[5]

3) A perspectiva da Sociologia Econômica que define a relação entre cooperação e competição como resultado de interdependências entre unidades econômicas e princípios sociais. [6]

4) A perspectiva formal que interpreta os comportamentos cooperativos como respostas aos incentivos de instituições formais.[7]

5) A perspectiva das redes cívicas. [8]

O estudo de Putnam, *Making Democracy work*, de 1993, que definiu a perspectiva das redes cívicas, é uma das principais referências para a discussão atual sobre as condições sociais que permitem a combinação de cooperação e competição. Segundo esse autor, toda sociedade está caracterizada por redes de comunicação interpessoal e de intercâmbio, tanto formais como informais. Algumas dessas redes são horizontais, concentrando atores de *status* e poder equivalentes; e outras, são verticais e vinculam atores em relações assimétricas de hierarquia e dependência. As redes denominadas de compromisso cívico que incluem associações de vizinhos, cooperativas, clubes, partidos políticos e outros tipos de sociedades apresentam uma intensa interação horizontal e constituem a forma "essencial" do capital social, entendido, nos termos de Putnam, como um tipo de relacionamento social que inclui confiança, normas de reciprocidade, atitudes e valores que ajudam as pessoas a transcender relações conflituosas e competitivas para formar laços de cooperação e ajuda mútua. Portanto, na definição de Putnam, capital social se refere às redes sociais que geram cooperação e colaboração.

A principal crítica ao trabalho de Putnam, que quero enfatizar devido à importância teórica e metodológica para os estudos futuros, refere-se às limitações de definir capital social como as dinâmicas

que geram resultados positivos em termos de cooperação. Como mencionado anteriormente, as redes de relações sociais podem gerar resultados positivos e negativos para a dinâmica econômica, os quais podem incluir diferentes tipos de colaboração e cooperação que não necessariamente facilitem a capacidade competitiva dos mercados produtivos.

Para compreender como as redes sociais definem padrões de relações econômicas, o conceito de capital social deve incluir todas as redes sociais independentemente da natureza dos resultados cooperativos. Partindo-se do suposto de que as redes sociais e seus recursos podem gerar diferentes resultados para as transações econômicas, positivos e negativos, fortalecemos a análise dos mecanismos concretos através dos quais o capital social pode facilitar ou dificultar o surgimento de dinâmicas competitivas, tanto virtuosas como viciosas, nos mercados ou arranjos produtivos (capital organizacional).

Nesse sentido, o enfoque da Sociologia Econômica oferece vantagens para a análise das condições que limitam ou possibilitam a conversão de certos tipos de capital social em capital organizacional, a partir da hipótese de que as redes de relações sociais podem gerar diferentes dinâmicas competitivas. A introdução da metodologia da *network analysis* em combinação com outras metodologias, como a análise etnográfica, oferece um caminho interessante para estudar as transações econômicas como padrões concretos de relacionamento que podem ser mapeados em termos de contatos existentes (conectividade e distância), recursos que circulam (simbólicos e materiais) e posição relativa dos atores nas distintas redes que formam um mercado ou arranjo produtivo.

Coordenação informal e coordenação formal

Como as atividades econômicas são coordenadas? A vida econômica está constituída por indivíduos que trabalham de maneira interdependente para produzir bens e serviços, e esta interdependência requer arranjos e princípios que governem a coordenação das

atividades. Uma das questões que cruza quase todas as análises sociológicas da Economia se refere à relação entre o nível de formalização dos mecanismos de coordenação das transações econômicas e a consolidação dos mercados.[9] As dicotomias entre formal/público/universal e informal/privado/particular podem ser rastreadas em quase todas as discussões e trabalhos, levando-se em conta as diferenças entre as mesmas.

A definição mais corrente de informalidade, e que discutirei a seguir, relaciona os mecanismos informais de coordenação a acordos implícitos ou conhecimento tácito e regras não escritas em oposição à coordenação formal com base em regras explícitas de coordenação. A questão analisada nesses trabalhos é: até que ponto os mecanismos informais de coordenação impõem limites à expansão dos mercados para além das fronteiras geográficas e temporais de uma comunidade específica de atores econômicos?

Os princípios informais de coordenação são também denominados "confiança", em oposição a contratos escritos e mecanismos formalizados. Confiança estaria associada a normas sociais de obrigação e de cooperação presentes nas relações interpessoais que aumentam a probabilidade de que os atores não se comportem oportunisticamente. Segundo esta definição, confiança é um tipo de acordo tácito que está presente em um contexto social específico e que se transforma na base da coordenação das transações econômicas. Nesse sentido, o conceito de confiança estaria restrito a relações pessoais. Uma importante controvérsia foi gerada entre os pesquisadores que restringem o conceito de confiança a relações pessoais e os que afirmam que confiança pode se sustentar com estruturas sociais formais que definam regras e incentivos impessoais.[10]

Um dos trabalhos que aborda a questão das potencialidades da coordenação informal e formal é *Design, deliberation, and Democracy*. Sabel (1995) oscila entre uma atmosfera industrial, que está relacionada a processos de socialização, cria uma comunidade entre gerações e protege as transações econômicas de ações oportunistas, e entre estruturas formais e políticas que garantem a estabilidade das transações econômicas. O autor argumenta que os

acordos informais com base em relações pessoais e conhecimento tácito estão intimamente relacionados com as identidades dos indivíduos e grupos específicos, o que impõe limites à extensão da validade desses acordos além dessas transações pessoais. A pergunta, então, é como transformar as soluções pessoais em soluções que permaneçam válidas além das fronteiras locais.

Um dos argumentos mais interessantes sobre a importância da formalização dos mecanismos de coordenação econômica sugere que a expansão dos negócios e governos sobre vastos territórios depende da criação de informação menos pessoal e mais explícita e estandardizada. Um dos estudos mais interessantes nessa linha é o de William Cronon (1991), que explica o desenvolvimento do negócio de grãos na cidade de Chicago como a passagem de um conjunto de granjas sem coordenação entre si, cada uma com conhecimentos e tecnologias próprias de produção e comercialização para um espaço regional integrado por categorias, medidas e instrumentos.

O estudo indica que o sistema tradicional de comércio de grãos de Chicago caracterizava-se pela ausência de categorias e medidas uniformes, com o encarecimento dos custos de informação e de armazenamento. Com o surgimento de outras regiões produtoras de grãos, Chicago foi perdendo mercado, devido ao preço e qualidade dos seus produtos. A solução surgiu com a iniciativa de empresários e burocratas que decidiram criar uma rede de regulação e coordenação econômica. Através da formação de um conhecimento público foi possível a extensão de uma rede de comunicação e de coordenação entre unidades econômicas sobre vastos territórios.

Nessa mesma linha, Porter (1994) argumenta que o funcionamento global da economia faz com que o conhecimento local que deriva de interações diretas seja inadequado e solicite conhecimentos e informações públicas separadas dos conhecimentos e das habilidades locais. Governos e negócios estão pressionados por problemas similares aos da ciência, tais como conhecimento que possa ser transportado facilmente de laboratório a laboratório, e que reclame validade universal. É interessante a sugestão de que o processo de expansão dos negócios guarda semelhanças com a expansão da ciência

e que a análise da consolidação da ciência como resultado de processos de colaboração entre competidores (científicos na mesma área) e não como descobrimento de leis naturais, possa servir para o estudo dos mercados.

Seguindo esse argumento, a ciência reclama validade universal porque está baseada em uma rede de pesquisadores que, através de contatos pessoais, adquiriram técnicas e construíram e calibraram instrumentos para produzir interpretações compatíveis. A réplica experimental extensiva é resultado de instrumentos, equipamentos e unidades estandardizadas, muitas vezes impostos pelos governos em colaboração com os cientistas. Se o contato direto é a principal agência de difusão do trabalho experimental, então a ciência se baseia em uma rede de relações que não depende de viagens pessoais e, sim, de intervenções humanas com equipamentos sofisticados, purificados por agentes e substâncias manufaturadas.

Uma das polêmicas atuais sobre a relação entre conhecimento/ coordenação universais e particulares é especialmente importante para os países em desenvolvimento que estão povoados por conhecimentos locais e mecanismos de coordenação informais. Por um lado está a sugestão de que o conhecimento público é a base para as demandas democráticas de controle público e igualdade civil e política. Segundo esta posição, o conhecimento privado está relacionado com interesses pessoais que podem ser mais injustos do que o conhecimento público, que é mais estandardizado e menos aberto à manipulação por parte de atores poderosos.

Por outro lado, está a sugestão de que o argumento anterior informa os discursos ideológicos e políticos dos "dominadores" para impor uma lógica de organização econômica em nome da universalidade. Como Scott (1998), argumenta em seu livro *Seeing like a State*, o conhecimento e coordenação locais podem ser mais apropriados que o conhecimento público em muitas circunstâncias, e a imposição desse conhecimento universal não está baseada em leis naturais intrínsecas mas em uma rede consolidada de humanos, não humanos e categorias. Portanto, todo conhecimento público foi

conhecimento local e todo conhecimento local pode ser conhecimento público. O reconhecimento das vantagens dos conhecimentos e mecanismos de coordenação locais ou informais não elimina o problema de como estabilizar e expandir as transações econômicas além das fronteiras locais.

Considerações finais

A Nova Sociologia Econômica parte da constatação de que as atividades econômicas se estruturam a partir de relações pessoais entre os agentes econômicos. As atividades de intercâmbio se sustentam sobre regras que definem as fronteiras dos comportamentos aceitáveis e as penalidades para aqueles que as infringem. Da mesma maneira, o intercâmbio de objetos e serviços tem como condição necessária uma métrica com a qual os objetos são medidos para uma troca justa de valores equivalentes. Tanto as fronteiras como as métricas são abstrações construídas, acordadas e mantidas pelos próprios agentes de intercâmbio em interações concretas. A Sociologia Econômica analisa as interações sociais que definem as fronteiras e as métricas das atividades econômicas. A principal pergunta que guia o estudo sociológico da Economia é: como as interações sociais possibilitam e definem os processos econômicos de produção, distribuição e consumo de bens e serviços?

Os trabalhos analisados no presente texto indicam as fronteiras da Nova Sociologia Econômica com matriz norte-americana. Com base nos pressupostos definidos em oposição ao individualismo metodológico da teoria neoclássica, é possível discernir os trabalhos afins à Nova Sociologia Econômica dos que não o são. Entretanto essa base comum é suficientemente ampla para permitir um espectro de enfoques que, ao invés de enfraquecer a nova disciplina, enriquece as possibilidades analíticas oxigenando o debate acadêmico. A chave para ultrapassar os limites impostos pela discussão com a teoria neoclássica está nessa variedade de perspectivas que mostra que a Nova Sociologia Econômica é um campo jovem e fértil de instrumentos analíticos.

Notas:

1 Alguns estudos importantes não mencionados no texto são os de Leifer, Eric e Harrison White (1988) e Uzzi (1999).

2 Para uma análise sobre os diferentes trabalhos ver Di Maggio (1994, 1997).

3 Um dos primeiros trabalhos que elaboraram a idéia de que a concentração de empresas em uma mesma região geográfica oferece vantagens foi o de Alfred Marshall sobre os distritos industriais da Inglaterra. Entre os estudos mais recentes estão Saxenian (1994), Senseberger e Pyke (1991), Humphrey (1995), Spath (1993) e Tendler (1997).

4 Um exemplo desse enfoque pode ser encontrado em Franks (1994).

5 Scott (1976).

6 Para uma coletânea interessante sobre essa perspectiva, ver Granovetter e Swedberg (1992).

7 Sabel (1994).

8 Putnam (1993).

9 Para uma discussão recente sobre os limites da formalidade e informalidade, ver Stinchcombe (2001).

10 Alguns dos trabalhos mais interessantes que formam a ampla literatura sobre confiança estão Gambetta (1988), Mitztal (1998), Sztompka (1999), Cook (2001) e Tonkiss e Passey (2000).

Abstract: The essay analyzes the first phase of the New Economic Sociology through the revision of four approaches that framed the studies of market transactions. The argument is that these studies have departed from the Neoclassical Theory and founded their new identity in opposition to the Methodological Individualism. Now the challenge is to advance the sociological analysis of the economic relationships beyond the statement that the economic sphere is socially constructed, that social institutions and social structure are important to economic actions and that rationality is just one type of behavior among others. Finally, it discusses some questions that are part of the agenda of the New Economic Sociology and the main concepts of the Network Analysis.

Key-words: Economic Sociology, network of economic relations, sociological studies of the market, cooperation and competition, social capital, organizational capital.

Résumé: Le texte analyse la première phase de la nouvelle sociologie économique à travers la révision des quatre visions qui marquèrent les études récentes du marché. Le texte argumente que la première phase de la nouvelle sociologie économique fut caractérisée par la rupture du pacte parsonnien d'entente pacifique avec la théorie néo-classique et que son identité a eté définie par le fait d'être en opposition aux présupposés de l'individualisme méthodologique. Le défi actuel de la nouvelle sociologie économique est d'avancer dans l'analyse des relations économiques au delà des affirmations qui disent que la sphère économique est socialement construite, que les structures sociales et les institutions sont importantes pour l'action économique, et que la rationalité est une façon de comportement parmi d'autres. Finalement le texte porte sur quelques questions qui font partie des thèmes d'actualité de la nouvelle sociologie économique et des principaux concepts de l'analyse des réseaux *(network analysis)*.

Mots-clés: Sociologie Économique, réseaux de relations économiques, études sociologiques du marché, coopération et concurrence, capital social et capital. organisationnel.

Referências Bibliográficas

ABOFALIA, Michel. *Making markets*. Cambridge: Harvard University Press, 1996.

BACKER, Wayne. The social structure of a National Securities Market. *American Journal of Sociology*, n. 89, 1984.

BAGNASCO, Arnaldo; SABEL, Charles. *Small and medium size enterprises*. London: Printer, 1995.

BURT, Ronald. *Structural holes: the social structure of competiton*. Cambridge: Harvard University Press, 1992.

COASE, E. R. The nature of the firm. In: STIGLER, G. I.; BOULDING, K. E. (Orgs.), *Reading in price theory*. Irwin: Homewood III, 1952.

COOK, Karen S. *Trust in society*. New York, 2001. (The Russell Sage Foundation Series on Trust, v. 1).

CROCCO, Marco; LEMOS, Mauro; SANTOS, Fabiana. *As MPME em "espacos industriais" periféricos: os casos de Nova Serrana e a rede* de fornecedores Fiat. Documento apresentado no Seminario Internacional Políticas para o sistemas produtivos locais de MPME. Rio de Janeiro: UFRJ-IE, RedeSist, 2001.

CRONON, William. *Nature's Metropolis: Chicago and the Great West*. New York: Norton, 1991.

DI MAGGIO, Paul. Culture and Economy. In: SMELSER; SWEDBERG, Richard (Orgs.). *The handbook of Economic Sociology*. New York: Russell Sage, 1994.

_____. Culture and cognition. *Annual Review of Sociology*, n. 23, 1997.

DOBBIN, Frank. *Forging industrial policy*. Cambridge: Cambridge University Press, 1994.

EVENS, Peter. *Embedded autonomy, states and industrial transformation*. New Jersey: Princeton University Press, 1995.

FLIGSTEIN, Neil. Markets as politics: political-cultural approach to market institutions. *American Sociological Review*, v. 61, 1996.

FRANKS, Jeffrey. *Collective action in the Informal Sector of developing countries*. 1994. Tese (Doutorado) – Departamento de Economia, Harvard University.

GAMBETTA, Diego. *Trust: making and breaking cooperative relations*. New York: Basil Blackwell, 1988.

GEERTZ, Clifford. The Bazaar Economy. In: GRANOVETTER, Mark; SWEDBERG, Richard (Orgs.). *The Sociology of economic life*. Boulder: Westview Press, 1972.

GRANOVETTER, Mark. *Getting a job*. Chicago: University of Chicago Press, [1975] 1995.

GRANOVETTER, Mark; SWEDBERG, Richard. *The Sociology of economic life*. Oxford: Westview Press, 1992.

HUMPHREY, John. Industrial organization and manufacturing competitiveness in developing countires. *World Development*, special issue, v. 23, n. 1, 1995.

KNORR-CETINA, Karen. Palestra apresentada no Departamento de Sociologia na Universidade de Columbia. 1998.

LEIFER, Eric M.; WHITE, Harrison. A structural approach to markets. In: MIZRUCHI, Mark; SCHWARTZ, Michael (Orgs.). *Intercorporate relations*. New York: Cambridge University Press, 1988.

MARSHALL, Alfred. *Principles of Economics*. London: MacMillan, 1986.

MITZTAL, Barbara. *Trust in modern societies*. Oxford: Polity Press, 1998.

POLANYI, Karl. *The great transformation*. New York: Octagon Book, 1975.

POLDONY, Joel. A status-based model of market competition. *American Journal of Sociology*, n. 98, 1992.

PORAC, Joseph; TOMAS, Howard. Taxonomic mental models in competitor definition. *Academy of Management Review*, v. 15, n. 2, 1990.

_____. Cognitive categorization and subjective rivarlry among retailers in a small city. *Journal of Applied Psychology*, v. 79, n. 1, 1994.

PORTER, Theodore. Information, power and the view from nowhere. In: INFORMATION acumen: the understanding and use of knowledge in modern business. London: Routledge, 1994.

PUTNAM, Robert. *Making democracy work*. New Jersey: Princeton University Press, 1993.

SABEL, Charles. *Design, deliberation, and democracy: on the New Pragmatism of firms and public institutions*. Documento apresentado na Conferência "Liberal Institutions, Economic Constitutional Rights, and the Role of Organizations", European University Institute, Florence, 1995.

_____. Learning by monitoring. In: SMELSER; SWEDBERG, Richard (Orgs.). *The handbook of Economic Sociology*. New York: Russell Sage, 1994.

SAXENIAN, Anna Lee. *Regional advantage: culture and competition in Silicon Valley and Route 128*. Cambridge: Harvard University Press, 1994.

SCOTT, James. *Seeing like a State*. New Haven: Yale University Press, 1998.

_____. *The Moral Economy of the peasant: rebellion and subsistence in Southest Asia*. New Haven: Yale University Press, 1996.

SENSEBERGER, Werner; PYKE, Frank. Small firm, industrial districts and local economic regeneration: research and policy issues. *Labour and Society*, v. 16, n. 1, 1991.

SIMMEL, Georg. *Philosophie of money*. London: Routledge and Kegan Paul, 1978.

SPATH, Brigitte. *Small firms and development in Latin America*. Genebra: International Institute for Labour Studies, 1993.

STARK, David; BRUSZT, Laszlo. *Postsocialist pathways: transforming politics and property in East Central Europe*. Cambridge: Cambridge University Press, 1998.

STINCHCOMBE, Arthur. *When formality works?* Chicago: The University of Chicago Press, 2001.

SZTOMPKA, Piotr. *Trust: a sociological theory*. Cambridge: Cambridge University Press, 1999.

TENDLER, Judith. *Good government in the Tropics*. Baltimore: John Hopkins University Press, 1997.

TONKISS, Fran; PASSEY, Andrew. *Trust and civil society*. New York: St. Martin Press, 2000.

TURCHI, Lenita Maria; NOROÑA, Eduardo Garutti. *Cooperação e conflito: estudo de caso do complexo coureiro-calçadista no Brasil*. Rio de Janeiro: IPEA, 2002. (Texto de discussão, n. 861).

UZZI, Brian. Social Relations and Networks in the Making of Financial Capital. *American Sociology Review*, v. 64, n. 4, 1999.

WANDERLEY, Fernanda. *Capital social e capital organizacional nos mercados produtivos de móveis na cidade de La Paz*. Documento apresentado no Seminário "Making markets work better for the poor people", organizado pela Universidade Católica Boliviana e Banco Mundial. 2001.

_____. Pequenos negócios, industrialização local e redes de relações econômicas: uma revisão bibliografica em Sociologia Econômica. *Revista Brasileira de Informação Bibliográfica em Ciências Sociais*, Rio de Janeiro, n. 48, 1999.

WEBER, Max. *Economy and society*. Berkeley: University of California Press, 1978.

WHITE, Harrison C. Where do markets come from?. *American Journal of Sociology*, n. 87, 1981.

_____. Varieties of markets. In: WELLMAN, Barry; BERKOWIT, S. D. (Eds.). *Social structures: a network approach*. Cambridge: Cambridge University Press, 1988.

_____. *Markets from networks: socioeconomic models of productions*. Princeton: Princeton University Press, 2002.

WILLIAMSON, Oliver. Transaction cost economics and organization theory. In: SMELSER, Neil; SWEDBERG, Richard (Orgs.). *The handbook of Economic Sociology*. Russel Sage Foundation. 1994.

ZELIZER, Viviane. *The social meaning of money*. New York: Basic Books, 1994.

AS POTENCIALIDADES ANALÍTICAS DA NOVA SOCIOLOGIA ECONÔMICA

Edmilson Lopes Júnior*

Resumo: A Nova Sociologia Econômica é a mais promissora reação dentro do campo da Sociologia à investida do "imperialismo disciplinar" da Economia, ocorrida na década de 80. Neste artigo, busca-se traçar um panorama desse rico campo da investigação sociológica contemporânea.

Palavras-chaves: Teoria sociológica, Sociologia Econômica, instituições, mercados.

A Nova Sociologia Econômica tem sido uma das mais promissoras reações produzidas dentro do campo da Sociologia à investida do "imperialismo disciplinar" da Economia, ocorrida na década de 80. Nesse momento, quando o reaganismo e o thatcherismo dominavam as paisagens políticas dos EUA e Inglaterra, o paradigma neoclássico hegemônico na Economia parecia, enfim, ter conquistado legitimidade suficiente para ultrapassar o campo limitado das predições sobre o mercado e arvorar-se possuidor de uma base epistemológica capaz de produzir explicações convincentes sobre temas até então abordados prioritariamente pelos sociólogos. Foi assim que os economistas passaram a abordar questões como as escolhas no casamento, as redefinições das taxas de natalidade ou a produção de movimentos sociais em determinados setores da vida social.

* Professor do Departamento de Ciências Sociais, da Universidade Federal do Rio Grande do Norte (UFRN).

Essa "invasão" da Economia produziu impactos nada desprezíveis na Sociologia. Um dos seus desdobramentos mais perceptíveis foi a ascensão de perspectivas analíticas que incorporavam pressupostos muito próximos daqueles do campo econômico "invasor", especialmente as linhas mestras do empreendimento teórico da escolha racional. Rapidamente, o individualismo metodológico e a teoria dos jogos deixaram de ser abordagens marginais ou exóticas para se tornarem referenciais atrativos para toda uma geração de jovens e inquietos pesquisadores nas ciências sociais, de há muito insatisfeitos com modelos explicativos identificados por Jon Elster como expressões matizadas da explicação funcionalista dos fenômenos sociais.[1]

É nesse cenário que são lançados os trabalhos de um conjunto de pesquisadores que, alicerçados numa re-leitura de clássicos das ciências sociais como Max Weber e Simmel e numa original releitura da principal obra de Karl Polanyi, *A grande transformação*, propõem-se a investigar tanto os processos específicos de institucionalização do mercado quanto os contornos assumidos, em realidades concretas, por dimensões tomadas como dados de realidade na análise econômica tradicional, tais como *confiança*, *informação* e *escolha*, dentre outras. Uma das primeiras aplicações dos princípios teórico-metodológicos que passariam a identificar a Nova Sociologia Econômica (a partir de agora, NSE) encontra-se no trabalho de Viviana Zelizer a respeito da construção social do mercado de seguro nos EUA. Zelizer (1983), seguindo de perto uma perspectiva analítica apresentada por Pierre Bourdieu no seu trabalho etnográfico entre os Kabilas,[2] apontou a desnaturalização da entronização da morte como elemento a ser negociado no mercado através do seguro de vida.

Se a pesquisa de Zelizer é uma referência concreta na análise da construção social do mercado, constituindo-se numa contraposição empiricamente apoiada da idéia de autonomização do mercado perante a vida social, a resposta teoricamente mais significativa aos modelos da escolha racional viria de um agora já clássico artigo de Mark Granovetter publicado pelo *American Journal of Sociology*, em 1985. Granovetter, apoiando-se em referências a Max Weber e numa re-

leitura da noção de submersão (*embeddedness*) do econômico pelo social propõe uma trilha de investigação sociológica da vida econômica em que o foco da análise se desloca da ação individual para as estruturas sociais, entendendo estas como um resultado contingente das interações entre indivíduos e organizações portadores de posições e lugares de poder distintos. Essas estruturas são produtos e, ao mesmo tempo, delimitadoras das ações desenvolvidas pelos atores.

Esses estudos abriram caminho para um conjunto de análises que, dialogando criticamente com economistas interessados na abordagem do papel das instituições na vida econômica (especialmente a chamada "nova Economia institucional", expressa nos trabalhos de Olivier Williamson), construíram, já no início da década de 90, um excitante "novo movimento teórico"[3] na Sociologia. Articulando-se com perspectivas analíticas paralelas (como a análise de rede, os estudos culturais e o neo-institucionalismo), esse novo movimento teórico tem se traduzido não apenas numa maior sofisticação da análise sociológica da vida econômica, permitindo uma re-incorporação dos clássicos ao "cotidiano" da disciplina, numa trilha muito próxima daquela apresentada pela perspectiva "pós-positivista" de ciência social (Alexander, 1999, p. 31), mas também tem possibilitado o desenvolvimento de pesquisas originais e metodologicamente rigorosas que são uma resposta prática ao imperialismo disciplinar da Economia.

Neste artigo, busco traçar um panorama do rico universo desse campo da análise sociológica. O objetivo é o de apontar as múltiplas possibilidades de investigação sociológica potencializadas pela NSE e apresentar como essa perspectiva analítica articula-se com outras iniciativas de ponta nas ciências sociais contemporâneas. Algumas questões norteiam essa incursão: o que há de realmente novo nessa Sociologia Econômica? Quais os pontos de contato e quais as rupturas entre a NSE e a análise econômica tradicional? A minha expectativa é que o texto possa servir de um guia inicial sobre esse promissor filão de abordagem sociológica, suscitando o interesse do leitor para um contato mais aprofundado com os temas e a literatura aqui comentados.

Em busca da novidade, o encontro com os clássicos

Em uma elucidativa entrevista, em que apontava os pressupostos teóricos de seu projeto teórico para a Economia, Gary Backer ajudou a criar uma certa confusão sobre o que seria a Sociologia Econômica. Reconstituindo o seu trajeto intelectual, Backer (1990) afirmou que praticava uma "Sociologia Econômica" ao aplicar ao estudo de fenômenos sociais os instrumentais teóricos e metodológicos de há muito hegemônicos na Economia. Na realidade, a obra de Backer é tomada como uma referência crítica pelos principais teóricos da NSE, na elaboração de uma recusa aos modelos da escolha racional. No geral, a NSE apresenta-se como uma resposta explícita à obra do conhecido prêmio Nobel de Economia.

Se deixarmos de lado a preocupação em qualificá-la como "nova", o que vem a ser uma Sociologia Econômica? Neil Smelser e Richard Swedberg argumentam que o termo é a melhor tradução para a aplicação da perspectiva sociológica à análise da vida econômica apresentada por Max Weber como *sozialökonomik* (1994, p. 20). De forma mais elaborada, a Sociologia Econômica seria "a aplicação das estruturas de referência, variáveis e modelos explicativos da Sociologia ao vasto campo de atividades ligadas à produção, distribuição, troca e consumo de bens e serviços escassos" (Smelser & Swedberg, 1994, p. 3).

Antes de se dedicarem a apontar os elementos de novidade na Sociologia Econômica emergente na década de 80 (e que justificariam a junção da palavra "nova"), Smelser & Swedberg explicitam, didaticamente, as diferenças teóricas entre a abordagem proposta pelo paradigma dominante na Economia e aquela que é desenvolvida a partir do horizonte epistemológico da Sociologia Econômica. Para tornar mais clara a exposição dos organizadores do cada vez mais citado *Handbook of Economic Sociology*, reproduzo, sem modificações substanciais, uma tabela por eles apresentada (Tabela 1).

Tabela 1 – A Sociologia Econômica e o *mainstream* econômico – uma comparação

	Sociologia econômica	Mainstream *econômico*
Conceito de ator	O ator é influenciado por outros atores e integra grupos e sociedades.	O ator não é influenciado por outros atores ("individualismo" metodológico).
Ação econômica	Diferentes tipos de ação econômica são mobilizados pelos atores, incluindo a ação racional; a racionalidade é uma *variável.*	Todos as ações econômicas são apreendidas como sendo racionais; a racionalidade como um *pressuposto.*
Constrangimentos sobre a *Ação*	As ações econômicas são constrangidas pela escassez de recursos, pela estrutura social e pela atribuição de sentidos.	As ações econômicas são constrangidas pelas preferências e pela escassez de recursos, incluindo a tecnologia.
Relação Economia/ sociedade	A Economia é apreendida como uma parte da sociedade; a sociedade é sempre a referência básica.	O mercado e a Economia são as referências básicas; sociedade é tomada como um "dado".
Objetivo do método de análise usado	Descrição e explicação; raramente predição.	Predição e explicação; raramente descrição.
Métodos usados	Os mais diferentes métodos são usados, incluindo o histórico e o comparativo.	Método formal, especialmente modelos matematicamente construídos.
Tradição intelectual	Marx–Weber–Durkheim – Polanyi – Parsons/Smelser; os clássicos são constantemente re-interpretados e tomados como referências.	Smith – Ricardo – Mill – Marshall–Keynes – Samuelson; os clássicos pertencem ao passado;

Fonte: Smelser & Sweberg, 1994, p. 4.

Esse exercício comparativo reforça a filiação teórica da Sociologia Econômica com as obras weberiana e parsoniana. As condições sob as quais a racionalidade econômica torna-se possível passa a ser um objeto de investigação, ao invés do pressuposto. Como conseqüência, a análise sociológica dedica-se muito mais fortemente à apreensão do poder presente nas transações econômicas. Para o desenvolvimento dessa linha de investigação sociológica da vida econômica, a obra de Max Weber é a referência primeira, Especialmente o primeiro capítulo de *Economia e Sociedade.* Ainda no que diz respeito à racionalidade, a elaboração parsoniana da racionalidade como um sistema de normas associado com o processo de desenvolvimento da sociedade ocidental[4] é, a partir dos exercícios analíticos empreendidos pela Sociologia Econômica, descolado de seu viés etnocêntrico e tornado um referente importante na crítica à idéia da racionalidade como um elemento psicológico universal.

Assim, Weber e Parsons fornecem as bases para um (re)pensar sobre a idéia de racionalidade e, dessa forma, contribuem para que, no momento mesmo da implosão dos modelos macro-estruturais na análise sociológica, a tradicional "Sociologia Econômica" pudesse se renovar, acompanhando o "novo movimento teórico" (Alexander, 1987) que ocorria de forma mais ampla no campo da Sociologia. E isso foi possível porque, a partir da apropriação desses autores clássicos, pode-se realizar uma análise da vida econômica (e, mais concretamente, a investigação pontual de mercados específicos), na qual os micro-fundamentos da ação não eram secundarizados em relação à lógica mais "geral" de estruturas e "entidades", como o Estado ou a Classe Social.

No que diz respeito à análise específica da construção do mercado, a novidade da Sociologia Econômica dos anos 80 está no fato de ter resgatado a obra de Karl Polanyi (1886-1964). Embora empobreça em demasia um autor capaz de produzir uma obra como *A grande transformação*, pode-se propor que a contribuição primordial desse pensador tenha sido a superação do naturalismo histórico na apreensão da gênese do sistema de mercado. Referenciado nesse horizonte teórico e político, Polanyi assumiu uma posição

substancialista (em oposição à *formalista)* na investigação da vida econômica. Essa compreensão se traduziu na noção de que os fenômenos econômicos encontram-se submersos (*embeddedness*) pelo todo social do qual fazem parte. Por isso, afirmará Polanyi ([1949] 1980) que "a idéia de um mercado auto-regulável" não passa de uma "rematada utopia" (p. 23).

Rejeitando tanto a defesa de uma autonomização do econômico em relação às demais esferas da vida social quanto a possibilidade de existência duradoura do mercado auto-regulável, Polanyi abriu o caminho teórico para a afirmação da idéia de uma inseparabilidade entre o econômico e o social. No que diz respeito ao mercado, e esse foi um dos mais importantes aportes para os trabalhos desenvolvidos por Zelizer e Granovetter, esse posicionamento levou Polanyi a considerar como elementos indispensáveis para compreender a construção do mercado, as regras, as leis, os sentidos, as normas e as paixões.

O conceito de *embeddedness* foi desenvolvido e reformulado por Mark Granovetter em um artigo que pode ser considerado, hoje, uma das expressões principais da NSE. Em Granovetter (1985), *embeddednes* expressa um ação econômica que se desenvolve dentro de uma rede de relações sociais, a partir da qual constitui-se a estrutura social. Paul Di Maggio, sociólogo mais devotado à análise das formas culturais, afirmará, alguns anos depois, que a ação econômica não está submersa (*embedded*) apenas na estrutura social, mas também na cultura (1990).

Um outro importante aporte na constituição da Nova Sociologia Econômica foi o seu conflituoso, mas frutífero, relacionamento com a análise institucionalista, que então começava a se consolidar no campo da disciplina econômica. A problematização do peso e do processo mesmo de construção social das instituições foi o terreno comum de disputa entre essas duas abordagens. No tópico a seguir, detalharei um pouco sobre esse outro filão teórico do qual se nutre a NSE.

Instituições e mercado: o terreno de análise e disputa entre a NSE e a Nova Economia Institucional (NEI)

A análise institucionalista ganhou força na disciplina econômica, sendo um dos principais aríetes do imperialismo disciplinar praticado pela Economia em relação às Ciências Sociais. As elaborações e referenciais teórico-metodológicos mobilizados por essa abordagem têm influenciado fortemente um conjunto amplo de pesquisadores tanto na Sociologia quanto na ciência política. Por análise institucionalista, refiro-me ao que vem sendo denominado, no debate acadêmico, de Nova Economia Institucional (NEI) e que têm como nomes mais representativos Oliver Williamson e Douglas North.

Os autores acima mencionados, mesmo assumindo muitos dos pressupostos da "escolha racional", fazem parte, mesmo que indiretamente, de uma tradição de investigação econômica responsável pela mais poderosa crítica não-marxista à Economia política marginalista. Refiro-me ao "velho" institucionalismo americano das primeiras décadas do século e que teve em Thostein Bunde Veblen um de seus teóricos mais representativos. Esse institucionalismo elaborou uma contundente crítica ao hedonismo subjacente às análises do *mainstream* econômico de seu tempo, tendo como ponto de apoio uma investigação sobre as instituições do capitalismo ocidental (particularmente, norte-americano). Rejeitando o naturalismo da Economia ortodoxa, os "velhos institucionalistas" desenvolveram a proposição de que os arranjos sociais são passíveis de modificação pela ação coletiva. Em outras palavras, entendiam que a ordem econômica e social era criada e mantida por ajustamentos institucionais voluntários que emergiam apesar de, e/ou contra, a "ordem espontânea do mercado".

Pelo impacto de sua obra no conjunto do pensamento social contemporâneo, vale a pena, antes de voltar às relações entre Sociologia Econômica, NEI e velho institucionalismo, fazer uma referência mais detalhada a respeito de Veblen. Tendo como ponto de partida uma criativa apropriação de *Princípios de Psicologia*, de William James, Veblen empreendeu uma vigorosa crítica à perspectiva psicológica da Economia marginalista. Ao mesmo tempo, e por isso,

é considerado o "pai" da análise institucionalista, Veblen assinalou a importância da cultura para a compreensão da vida econômica.

Na abordagem da vida econômica proposta por Veblen, aponta um comentador de sua obra, "os esquemas culturais no quais se insere a ação do homem são o produto de sua herança, de sua experiência passada, traduzidas por intermédio de tradições e convenções". Assim, a ação econômica na apreensão de Veblen não poderia ser analisada desvinculada do contexto cultural com o qual forma um "complexo orgânico de hábitos de pensamento" (Renaut, 1992, p. 181).

Em que esse tipo de elaboração aproxima-se da NEI e da NSE? No terreno comum de apreensão dos processos de institucionalização da vida social. No entanto, como se verá logo a seguir, há uma grande distância entre a aproximação "culturalista" dos primeiros institucionalistas e a abordagem mais ou menos alicerçada no individualismo metodológico da NEI. Uma maior incursão na vasta literatura sobre instituições, mercado e vida econômica exige, entretanto, uma demarcação inicial: do que exatamente estamos falando quando nos referimos a instituições? Para North (1990), as principais características das instituições são delimitar escolhas e possur mecanismos de implementação de decisões. As instituições regulariam o "jogo", possibilitando a identificação dos "jogadores" e, dessa forma, reduziriam os comportamentos imprevisíveis. Essa explicação dá um papel funcional às instituições: elas contribuiriam para diminuir os riscos dos contratos ou, conforme toda uma tradição analítica, os "custos de transação".

Parte da análise desenvolvida por Williamson dará à sua obra o caráter de uma verdadeira "teoria dos custos de transação". Em *The economic institutions of Capitalism*, publicado em 1985, ele deixa claro o que orienta o seu projeto de análise: "contrariamente às velhas concepções – nas quais as instituições econômicas do capitalismo são apreendidas pela referência ao interesse de classe, tecnologia ou monopólio de poder – a *teoria dos custos de transação* sustenta que essas instituições têm como principal propósito e efeito diminuir os custos de transação" (Williamson, 1985, p. 1). Em uma obra publicada dez anos antes, Williamson (1975) deixava claro que entendia transação como sendo uma relação bilateral. Os custos de transação

eram então percebidos como conseqüências da *informação incompleta* e da habilidade cognitiva limitada ou racionalidade limitada (*bounded rationality*).

O mais importante a ser ressaltado é o fato de que, para Williamson e boa parte dos teóricos da NEI, as instituições são apreendidas como complementos necessários ao funcionamento "perfeito" do mercado. Dessa forma, a instituição é tomada quase como um sinônimo de *constrangimento* e ganha o estatuto de algo oposto ao "mercado" (espaço da livre troca). Se essa perspectiva analítica não rompe, pelo contrário, reafirma o *mainstream* da análise econômica atual, qual a sua importância para uma abordagem sociológica renovada da vida econômica como aquela presente na NSE?

Foi no confronto teórico com as elaborações mais proeminentes da NEI que emergiram os trabalhos hoje identificados como fundadores da abordagem da NSE. Tanto do ponto de vista da prática da pesquisa social sobre a vida econômica, como é o caso das análises empreendidas por Zelizer (1983 e 1989), ou nas elaborações marcadamente teóricas. Neste último caso, além do já citado artigo de Granovetter (1985), devo destacar as respostas dadas a alguns dos principais argumentos mobilizados por Williamson. Esse o caso, por exemplo, da análise feita por Charles Perrow. Diante da proposição de que a "eficiência é o principal e o único fator sistemático responsável pelas mudanças organizacionais que têm ocorrido" (Williamson, 1986, p. 255), Perrow (1986) responde o quanto esse tipo de abordagem desconsidera algo que seria fundamental para apreender a dinâmica institucional: a dimensão do poder tanto interno a cada instituição e organização quanto aquele que permeia as relações interinstitucionais. Perrow (1986, p. 247) argumenta ainda em defesa da idéia de que as motivações que delimitam os contornos das instituições e organizações (como firmas, por exemplo) estão inseridas num complexo conjunto de arranjos sociais. A motivação para diminuir os "custos de transação" pode até ser tomada como uma variável explicativa para a existência e/ou funcionamento das instituições, mas a sua influência seria modesta na conformação dos arranjos institucionais.

Igualmente significativa foi a crítica elaborada por Neil Fligstein. Seguindo um caminho paralelo ao de Perow, e tendo por base uma pesquisa de campo realizada junto às principais empresas norte-americanas, Fligstein (1985) demonstrou que, ao contrário do que apontara Williamson, as mudanças organizacionais longe de representarem uma resposta aos objetivos de "eficiência" e diminuição de "custos" traduzem, muitas vezes, os cenários organizacionais resultantes de ações que se relacionam, primordialmente, com as posições dos atores no interior da organização ou instituição.

Fligstein (2001, *on line*), nos últimos tempos, tem complexificado a sua análise das mudanças organizacionais, estreitando os laços entre a NSE e o "neo-institucionalismo", tendo como eixo articulador de sua análise o conceito de "habilidade social". Essa *habilidade* seria a capacidade de um ator em provocar o engajamento de outro(s) em processos de cooperação. A inspiração vem do interacionismo simbólico, particularmente de Mead (1939) e Goffman ([1959] 1985).

Se esse conjunto de leituras e re-interpretações dos temas expostos por Williamson se tornaram elementos constitutivos da NSE, isso só foi possível porque, como reconheceram recentemente Swedberg & Granovetter (2001), havia um projeto intelectual que animava esse debate: a resposta ao "imperialismo disciplinar". No início da década de 90, quando as paisagens políticas e sociais ainda alimentavam as elaborações econômicas neoclássicas, era "crucial abrir o debate acadêmico a respeito da Economia para incluir um perspectiva genuinamente social e que levasse em conta as interações das pessoas reais" (2001, p. 1).

O rico debate realizado no período ainda serve de referência e balizamento para muito do que ocorre na análise da vida econômica no universo acadêmico norte-americano e, como veremos adiante, tem um impacto cada vez maior em outros países, especialmente na Europa. Por isso mesmo, e para tornar mais acessível o mapeamento dessa produção, apresentamos a Tabela 2, baseada livremente na análise empreendida por Sweldberg & Granovetter (2001).

Tabela 2 – Instituições e vida econômica na Sociologia e Economia nos anos 90

Abordagem	Proposição central	Autores principais
Nova Sociologia Econômica	A Sociologia oferece, através de conceitos como o do *embeddedness* e do rico arsenal teórico-metodológico dos clássicos, uma importante base para a análise social dos problemas econômicos.	Mark Granovetter Harrison C. White Viviana Zelizer
Sociologia da escolha racional	A idéia central é a de que a Sociologia precisa ser reformada para incorporar a perspectiva analítica da escolha racional	James Coleman Victor Nee Michael Hechter
Nova Economia Institucional	As instituições têm um papel central na Economia e a análise de seu funcionamento e desempenho pode ser melhor compreendido através da utilização dos instrumentais fornecidos pela micro Economia e pela teoria dos "custos de transação".	Oliver Williamson Douglas North
Imperialismo econômico (a análise de temas sociológicos por economistas)	A micro Economia pode ser usada não só para dar conta da vida econômica, mas pode ser usada como instrumental analítico para fornecer explicações para as mais amplas dimensões da vida social (incluindo preferência político-partidária, crime, religião, cultura e família).	

Não resta dúvidas de que o rico debate produzido pelas respostas à NEI e à invasão do campo disciplinar da Sociologia por economistas como Gary Backer é um dos marcos fundadores da NSE. Entretanto, o desenvolvimento da NSE seria impossível se não pudesse ter contado

com as instigantes abordagens sociológicas conduzidas por Viviana Zelizer. Por isso mesmo vale a pena destacar um pouco mais o tipo de abordagem desenvolvido por essa socióloga, cuja obra causa impactos em campos tão diversos como na Sociologia da Criança e nos estudos jurídicos.

A análise de Viviana Zelizer sobre o mercado de crianças: uma análise sociológica exemplar da NSE

A análise empreendida por Zelizer (1987) sobre a constituição e evolução do mercado de crianças nos EUA no período de 1870 a 1930 tem sido tomada como umas das principais referências analíticas da NSE. Por isso mesmo, vale a pena uma apresentação, mesmo que panorâmica, desta original e provocativa investigação sociológica.

O mercado de crianças tem como vetor instituinte a demanda, existente na segunda metade do século XIX, nos EUA, por "crianças úteis" que pudessem trabalhar tanto em casa quanto nas atividades agrícolas. Nesse momento, surgem as "babás profissionais" e todo um conjunto de pequenos empreendimentos agenciadores de cuidados para bebês de mães solteiras e famílias pobres. Além de receberem um determinado pagamento (na maioria das vezes, das mães), esses novos profissionais tinham o direito, mais ou menos reconhecido socialmente, de que, quando a criança "cuidada" chegasse aos sete ou oito anos de idade, eles deteriam o passe de sua venda ao mercado de trabalho infantil. Tratava-se, aponta Zelizer (1987), de um mercado legitimado e tido como honesto e transparente. O Estado intervinha raramente e, na maioria das vezes, apenas para combater os "excessos" praticados pelas agências ou pelas famílias compradoras de crianças.

Nesse mercado, as crianças tinham o seu preço determinado pela idade e capacidade de trabalho. Tanto as crianças portadoras de deficiência quanto aquelas mais frágeis, cujos preços no mercado posteriormente não compensariam anos de investimento e "cuidados", eram muitas vezes descartadas e deixadas sob a responsabilidade das tristemente famosas instituições de caridade. A morte prematura era o seu destino. Do ponto de vista étnico, esse era um mercado "democrático": como a criança comprada destinava-se ao trabalho,

era a sua capacidade de trabalho e não a cor que determinava o seu preço.

O projeto de investigação de Zelizer objetivou analisar o preço da criança quando a adoção (que, na verdade, era uma "compra") para o trabalho passa a ser condenada socialmente. Esse é o momento no qual a adoção de crianças passa a ter na afetividade e no tratamento "como um filho" os pilares de sua justificação. O mercado de crianças passa, então, por uma significativa transição: de mercado de força de trabalho infantil a mercado de seres destinados ao afeto dos seus compradores. As crianças não são mais valorizadas por serem "úteis" (para as atividades domésticas e os pesados trabalhos no campo), mas pelo que podem potencializar em termos de bem-estar emocional e afetividade para as famílias que irão adotá-las.

A situação é paradoxal: quando as crianças tornam-se "inúteis" (como força de trabalho), devido à pressão social (a luta contra o trabalho infantil mobilizara o movimento sindical desde as últimas décadas do século XIX) e o aparecimento de uma legislação trabalhista, o seu preço torna-se monetariamente elevado. Em uma apresentação sintética de seu trabalho, Zelizer expressa os condicionantes culturais dessa evolução no mercado de crianças:

> As preferências dos parentes adotivos do século XX, em matéria de sexo e idade, traduzem a evolução cultural porque passou a adoção. Enquanto no primeiro período, o valor dado à criança útil realçava a preferência por crianças robustas e de mais idade, especialmente do sexo masculino; num segundo momento serão os bebês, particularmente do sexo feminino, que serão os alvos da procura do mercado de adoção. (Zelizer, 1992, p. 19).

O trabalho de Zelizer é, além de uma investigação sociológica original de um processo específico de construção social do mercado, também uma vigorosa denúncia das relações que estruturam um mercado cuja força e valores só tem crescido nos últimos anos. Funcionando numa área fronteiriça entre a legalidade e a ilegalidade, o mercado de crianças não tem tido a sua força e abrangência arrefecidos pelas denúncias em torno do "mercado negro" (relacionado com o tráfico de órgãos e a pedofilia). Muito pelo contrário: atuando na legalidade, o mercado de crianças continua a pleno vapor, embora transacionando com uma moeda específica (denominada "custo do

têm saído desse campo as análise sociológicas sobre os atores envolvidos na construção social dos mercados financeiros. Em artigo recente, Brian Uzzi (1999) apresenta o "estado da arte" dessa sociologia.

Os desdobramentos teóricos da NSE dirigem-se a outras importantes dimensões da vida econômica. Esse é o caso dos estudos sobre a relação entre criação e/ou circulação de moedas e transações pessoais.

A idéia de que as relações impessoais e anônimas são os únicos meios através dos quais as moedas circulam é fortemente enraizada nas ciências sociais. Não raro, aparece como um pressuposto de análises sociológicas sobre processos de emergência de relações de mercado. Uma das grandes conquistas teóricas das investigações desenvolvidas por Viviana Zelizer foi a de ter demonstrado que as moedas também se movem nas relações aparentemente mais distanciadas da lógica mercantil, dentre elas os relacionamentos pessoais (Zelizer, 1995). No nosso vocabulário cotidiano essas moedas são identificados como "presente", "recompensa" ou "indenização".

O trabalho de Zelizer forneceu importantes pontos de apoio para uma análise sociológica das "transações íntimas"[5] e deu à análise sociológica da vida econômica um rigor analítico saudado por autores como Pierre Bourdieu.[6] Do ponto de vista da pesquisa social, essa obra serve de referência para um conjunto de trabalhos que buscam se apropriar da análise da vida econômica a partir de uma ótica feminista (ou das relações de gênero). Uma boa parte dessa produção pode ser encontrada na revista *Feminist Economics*. Investigações sociológicas sobre as percepções de pagamento nos chamados "trabalhos sociais" (especialmente aqueles dedicados ao cuidado de idosos e crianças) também são reforçadas pela incorporação das chaves de leitura fornecidas pela obra de Zelizer.

Pesquisadoras feministas dedicadas à análise econômica têm tomado as assunções da NSE presentes no trabalho de Zelizer para assestar um ataque ao viés de gênero presente na interpretação da ação econômica fornecida pelos neoclássicos e seus modernos cultores. A crítica tem apontado para o fato de que o indivíduo maximizador de seus interesses pessoais idealizado pela Economia neoclássica pode

ser criticado não apenas pela fragilidade dos seus pilares filosóficos e sociológicos, mas também pelo seu forte viés de gênero (cf. Nelson, 1993, 1996) Isso porque, longe de significar um rigor analítico, esse pressuposto tem funcionado para ocultar uma percepção da vida econômica que é encaixada nos esquemas de interpretação de mundo alimentados pela dominação masculina.

A aproximação entre a teoria feminista e a NSE tem se traduzido numa devastadora crítica ao androcentrismo (percepção da realidade a partir do olhar masculino) presente não apenas na Economia, mas também, e principalmente, na Sociologia. Para Folbre & Nelson (2000, p. 130), essa perspectiva fica muito clara quando alguns economistas, como Gary Backer, analisam a vida familiar e o comportamento sexual. Eles apreendem essas dimensões da vida em sociedade como sendo produtos de escolhas e trocas. O fato de a mulher dedicar-se ao trabalho doméstico, por exemplo, é apreendido pelos economistas neoclássicos como uma conseqüência da elevação de custos do trabalho doméstico assalariado. Tudo se passa como se nenhuma mudança de ordem qualitativa necessitasse ser explicada. Não raro, a abordagem dominante na análise econômica assume como pressupostos elaborações que tratam o ser masculino como racional e com maior interesse na "realização pessoal", ao passo que a mulher é assumida como estando mais vinculada ao "lugar" e às emoções e, portanto, mais motivada para, nos re-arranjos domésticos impulsionados por mudanças produzidas no mercado, dedicar-se às atividades de cuidado das crianças e da casa.

Se, no que diz respeito à análise do que poderíamos denominar como transações íntimas, a NSE articulada com a teoria feminista potencializa a crítica aos postulados da Economia neoclássica e às análises sociológicas baseadas no individualismo metodológico, na sua ponte com os estudos de migração, referenciando-se no conceito de *rede social* fornecido pela *network analysis*, contribui para tornar mais cultural a análise dos processos migratórios. Isso porque, no que diz respeito à Sociologia da migração (especialmente aquela praticada nos EUA), alguns dos pressupostos norteadores do inidvidualismo metodológico estiveram na base do seu desenvolvimento. Também no que se refere à investigação sociológica dos processos migratórios, a incorporação da NSE teve o sentido de, potencializando a

instrumentalização dos conceitos de *embeddednes* e rede social, fornecer elementos para uma crítica de assunções como a de que a decisão de emigrar é o resultado do cálculo racional de um ator.

A este respeito, vale lembrar que pesquisadores da área, como Michael Todaro (1986), adotavam como ponto de partida de suas pesquisas a idéia de que a decisão de migrar correspondia a um cálculo no qual entravam as possibilidades de ganho (empregos e salários) e os riscos (deportação). A resposta dada por autores como Douglas Massey e Alejandro Portes, dentre outros, foi a de que, mesmo quando os atores agem isoladamente eles não o fazem desconectados de uma densa rede de relações. Assim, a análise das redes de migração (sua estruturação, relações de poder, capacidade de mobilização de recursos, etc.) deveria ocupar um papel destacado na interpretação dos fenômenos migratórios, especialmente das grandes migrações internacionais que se destinam aos EUA. Essas redes de migração estruturar-se-iam em densas relações de reciprocidade e apoios familiares. Ligando os lugares de origem àqueles de destino, as redes de migração processam informações e são campos articulados com base na confiança. Para utilizar aqui uma linguagem próxima daquela mobilizada pela NSE nas suas narrativas de dimensões da vida econômica, a rede de migração encontra-se sempre submersa em estruturas sociais e delimitada pelo universo cultural que modula os esquemas de percepção dos migrantes. Esse o caminho apontado por Portes & Sensenbrenner (1993).

A interação entre a NSE e os estudos de migração tem produzido uma redefinição positiva da análise sociológica da mobilidade populacional no início do século XXI. Essa situação tem se manifestado em três importantes direções: a) a incorporação da preocupação com a mobilização de recursos (econômicos, políticos e culturais) pelas redes de migração tem levado à produção de pesquisas pontuais sobre migração e capital social; b) a apreensão da rede de migração como econômica e socialmente *submersa* tem levado a uma maior sensibilidade para com os esquemas de interpretação e modelos culturais das pessoas envolvidos com a migração; c) a preocupação em analisar as estruturas de poder tanto produzidas pelas redes quanto aquelas com as quais se encontram envolvidas tem aberto espaço para uma maior sensibilidade em torno da relações de gênero presentes no

processo migratório (as construções sociais dos papéis masculinos e femininos informam os esquemas de interpretação mobilizados pelas pessoas que participam das redes sociais de migração).

Esse tipo de abordagem alargou os espaços de diálogo entre a NSE e o projeto de Sociologia proposto por Pierre Bourdieu. Em seus últimos escritos, especialmente naqueles dedicados a uma revisão dos ganhos teóricos alcançados com o seu trabalho etnográfico na Argélia, Bourdieu não apenas deixou importantes pistas para o desenvolvimento de uma Sociologia reflexiva da migração (Bourdieu & Wacquant, 2000) quanto explicitou os laços (e distanciamentos) dessa Sociologia com NSE, referindo-se explicitamente a Granovetter e Zelizer (2001).

A grande quantidade de material disponível na Internet sobre a NSE é uma expressão do interesse suscitado por esse inovador conjunto de abordagens sociológicas da vida econômica. Destaco aqui a excelente revista *Economic Sociology European Eletronic Newsletter*, que conta com Richard Swedberg como membro de seu comitê editorial, e é disponibilizada através da página http://www.siswo.uva.nl/. Também merece referência a página do *Center for Culture, Organization, and Politics*, que disponibiliza na sua página http://ist-socrates.berkeley.edu/~iir/culture/, *working papers* de autores de destaque da NSE. Finalmente, há uma série de ensaios de autores de destaque da NSE disponíveis no site http://www.gsm.uci.edu/econsoc/HomeFrames.htm, mantido pela *American Sociological Association*.

Conclusão

Os desdobramentos teóricos e as conquistas advindas de muitas das incursões ousadas no estudo de dimensões da vida econômica que até então eram naturalizadas pelas ciências sociais fez com que a NSE fosse se constituindo em algo como um espaço de saberes nômades. Isto é, de saberes que reagindo às investidas do imperialismo disciplinar dos economistas não se deixam encurralar pelo "paroquialismo disciplinar" (Sawyer, 2000, *on line*). Assim, a NSE não deixa de dialogar e estabelecer pontes com as discussões e problemas tradicionalmente abordados pelos economistas, mas, nem

por isso, deixa de fincar raízes em direção às temáticas centrais do projeto da Sociologia enquanto disciplina acadêmica. Sem se render aos enquadramentos dos rótulos, a NSE pode ser apreendida tanto como um dos melhores exemplos de um projeto coletivo de investigação da realidade social contemporânea alicerçado numa apropriação crítica e criativa dos clássicos da jovem ciência da sociedade quanto como numa expressão de uma prática de desenvolvimento teórico que, sem se render aos apelos da fluidez e pouco rigor das propostas interdisciplinares, constrói-se de forma aberta e plural, potencializando o que de melhor a Sociologia tem a oferecer enquanto movimento de autocompreensão da modernidade.

Notas:

1 Ver Elster (1985 e 1994).

2 Zelizer toma como referência o trabalho feito conjuntamente por Bourdieu & Sayad (1964).

3 Sobre a emergência de novos movimentos teóricos na Sociologia nesse momento, ver Alexander (1987).

4 Ver a respeito, Parsons ([1940] 1944).

5 "Transações íntimas" é o título provisório de um trabalho ainda inédito de Zelizer, dedicado à análise das moedas e pagamentos na vida doméstica. Agradeço a autora pela gentileza em me permitir acesso a esse texto.

6 Ver a respeito, Bourdieu (2000).

Abstract: The New Economic Sociology is the most promising reaction of sociology against the "economic imperialism" that happened in the field since the 80's. In this article, we draw an overview of this rich research field of the contemporary social theory.

Key-words: Sociological theory, Economic Sociology, institutions and markets

Résumé: Dans le champ de la sociologie, la Nouvelle Sociologie Économique est la plus prometteuse réaction face à l'investissement

de l'«impérialisme disciplinaire» de l'économie dans les années 80. Dans cet article, on essaye de tracer un panorama de ce riche champ d'investigation sociologique contemporain.

Mots-clés: Théorie sociologique; Sociologie Économique; institutions et marchés.

Referências bibliográficas:

ALEXANDER, Jeffrey C. O novo movimento teórico. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, v. 2, n. 4, 1987.

_____. A importância dos clássicos. In: GIDDENS, Anthony; TURNER, Jonathan (Orgs.). *Teoria social hoje*. São Paulo: Editora da UNEP, 1999.

BACKER, Gary. Interview. In: SWEDEBERG, Richard. *Economics and Sociology: redefining their boudaries: conversations with Economists and Sociologists.* Princeton: Princeton University Press, 1990. p. 27-46.

BOURDIEU, Pierre. Making the economic habitus: Algerian workers revisited. *Ethnography,* v. 1, n. 1, p. 17-42, 2000.

BOURDIEU, Pierre; SAYAD, Abdelmalek. *Le déracinement: la crise de l'agriculture traditionnelle en Algéri*e. Paris: Editions de Minuit, 1964.

BOURDIEU, Pierre; WACQUANT, Löic. The organic ethnologist of algerian. *Ethnography,* v. 1, n. 2,. p. 197-182, 2000.

DI MAGGIO, Paul. Cultural aspects of Economic organization and behavior. In: FRIEDLAND, R.; ROBERTSON, A. F. *Beyond the market place: rethinking Economy and Society.* New York: Aldine, 1990.

ELSTER, Jon. *Making sense of Marx*. Chicago: The University of Chicago Press, 1985.

_____. Um commento a Willliamson. *Stato e Mercato*, n. 40, 1994.

FLIGSTEIN, Neil. *Social skill and theory of fields.* Disponível em: http:// repositories.cdlib.org. Acesso em: dez. 2001.

FOLBRE, Nancy; NELSON, Julie A. For love or money – or both? *Journal of Economic Perspectives*, v. 14, n. 4, 2000.

GOFMAN, Erving. *A representação do Eu na vida cotidiana*. Petrópolis: Vozes, 1985.

processo", na qual o preço da criança é embutido no pagamento à maternidade e ao escritório de advogados). Na década de 90 do século passado, um bebê branco e de olhos azuis poderia alcançar o preço de U$ 100 mil. As agências de adoção continuam funcionando, como nos velhos tempos do mercado de trabalho infantil, e, ainda nas décadas de 40 e 50, conforme Zelizer (1992), o faturamento anual de uma dessas agências poderia alcançar a cifra de um milhão de dólares.

Mas a originalidade e a denúncia não garantiriam a relevância da análise empreendida por Zelizer. O mais importante, e o que define o seu trabalho como fundador da NSE, é o fato de ter apreendido a evolução desse singular mercado tomando a cultura e a instituição de moedas específicas como pilares de sua explicação sociológica. Assim, Zelizer toma dois valores culturais fortes na primeira metade do século XX na sociedade norte-americana como vetores culturais da mutação do mercado de crianças: a) a socialização da teoria da influência do meio sobre o indivíduo; b) a condenação do trabalho infantil; e, c) a valorização afetiva da criança.

Num momento histórico como o da década de 30, em que figuras do mundo artísticos eram incentivadas a fazer adoções, a criança passa a ser representada socialmente "sem preço". Ironicamente, é exatamente nesse momento que o seu preço monetário explode. Essa apreensão autoriza Zelizer a uma refutação vigorosa da investida imperialista disciplinar da Economia:

> Existe um grande mercado de crianças, mas ele não coincide com o modelo neoclássico de um mercado único, puramente instrumental, fora do alcance das perturbações sociais ou culturais. No caso das crianças, o mercado é alicerçado na definição das crianças que faz delas seres 'sem preços' e pelas transformações sociais e econômicas ocorridas no seio da família. (Zelizer, 1992, p. 22).

Pontes e trilhas: os desdobramentos da NSE nas ciências sociais

Talvez pudéssemos apreender a NSE como um campo centrífugo e centrípeto ao mesmo tempo. Para a sua órbita são atraídas análises e especulações oriundas das mais distintas práticas de saber e tradições

discursivas, mas, ao mesmo tempo, das elaborações produzidas no seu interior emergem novas e autônomas áreas de investigação nas ciências sociais. Esse é o caso do que se pode identificar como *Sociologia da firma*, articulada em torno das trilhas de pesquisa abertas pelas elaborações de Neil Fligstein anteriormente comentadas. Além disso, a interlocução da NSE com campos temáticos, como aquele dos estudos culturais (*cultural studies*), tem avançado na medida em que aumenta, no interior das ciências sociais, o interesse pelas últimas elaborações do conceito de *embeddedness* que, na leitura de Paul Di Maggio (1997), por exemplo, desloca-se das estruturas sociais e adentra o terreno da cultura.

O trabalho desenvolvido por Di Maggio forneceu importantes contribuições para uma proposta de investigação sociológica que, mesmo tendo construído uma trajetória paralela, tem muitos pontos de contato com a NSE. Refiro-me à *network analysis*. Muito embora a utilização abusiva do conceito de "rede" nos últimos anos tenha contribuído para ofuscar os ganhos teóricos e epistemológicos impulsionados pela abordagem sociológica proposta pela *network analysis*, não resta dúvida que, em territórios específicos da NSE, como a análise sociológica do mercado financeiro, a articulação entre esses duas linhas de investigação social tem aclarado algumas da mais importantes dimensões da vida econômica contemporânea.

O conceito de rede assumido por essa perspectiva analítica tem fortes vinculações com aquele de *embeddedness* que, como vimos, foi central no desenvolvimento da NSE. Vejamos, a esse respeito, a definição feita por um sociólogo brasileiro que tem se aproximado da *network analysis* a partir do campo disciplinar da ciência política: "entende-se por rede o campo, presente em determinado momento, estruturado por vínculos entre os indivíduos, grupos e organizações construídos ao longo do tempo" (Marques, 1999, p. 41).

Essa apreensão, articulada ao universo conceitual acumulado pela NSE, tem potencializado o desenvolvimento de um conjunto de análises sociológicas identificado apressadamente como "Sociologia da firma". Essa Sociologia, cujas trilhas foram inicialmente abertas com as elaborações de Fligenstein, tem sido, nos últimos anos, a base para a elaboração de pesquisas sobre as redes sociais subjacentes aos arranjos intra e inter-empresas, especialmente transnacionais. Também

GRANOVETTER, Mark. Economic action and social structure: the problem of embeddedness. *American Journal of Sociology,* n. 90, 1985.

MARQUES, Eduardo C. Redes sociais e instituições na construção do Estado e da permeabilidade. *Revista Brasileira de Ciências Sociais,* v. 14, n. 41, 1999.

MASSEY, Douglas. Social structure, household strategies, and the cumulative causation of migration. *Population Index* , v. 1, n. 56, 1990.

NELSON, Julie A. The study of choice or the study of provisioning? gender and the definition of Economics. In: FERBER, Marianne A.; NELSON, Julie A. (Orgs.). *Beyond economic man.* Chicago: University of Chicago Press, 1993.

NELSON, Julie A. *Feminism, objectivity and Economic*s. London: Routledge, 1996.

PARSONS, Talcott. Motivation of economic activities. In: *Essays in Sociological Theory.* New York: Oxford University Press, 1954.

POLANYI, Karl. *A grande transformação.* Rio de Janeiro: Campus, 1980.

PERROW, Charles. *Complex organizations: a critical essay.* New York: McGraw-Hill, 1986.

PORTES, Alejandro; SENSENBRENNER, Julia. Embeddedness and immigration: notes on the social determinants of economic action. *American Journal of Sociology,* n. 98, v. 6, 1993.

RENAULT, Michel. L´economie institutionaliste et la philosphie pragmatique: la nature humaine, les totalités et les valeurs. *Economies et Société,* n. 17, 1992.

SAWYER, Andrew. *Long live postdisciplinary studies! Sociology and the curse of disciplinary parochialism/imperialism.* Disponível em: <http://www.comp.lancaster.ac.uk/sociology/soc025as.html>. Acesso em: julho, 2000.

SWEDBERG, Richard; GRANOVETTER, Mark. Introduction to the Second Edition. In: GRANOVETTER, Mark; SWEDBERG, Richard (Orgs.). *The Sociology of economic life.* Boulder: Westview Press, 2001.

TODARO, Michael P. *A theory of illegal international migration from developing countries.* 1986. (Working Paper from the Center for Policy Studies, n. 126)

UZZI, Brian. Embeddedness in the making of financial capital: how social relations and networks benefit firms seeking financing? *American Sociological Review*, v. 64, n. 1, 1999.

WILLIAMSON, Oliver E. *Markets and hierarchies: analysis and antitrust implications.* New York: Free Press, 1975.

_____. *The economic institutions of capitalism.* New York: Free Press, 1985.

ZELIZER, Viviana. *Morals and markets: the development of life insurance in the United States.* New Brunswick: Transations Publishers, 1983, 1983.

_____. *Princing the priceless child: changing social value of children.* New York: Basic Books, 1989, 1989.

_____. Repenser le marché. *Actes de la Recherche em Sciences Sociales*, n. 94, 1992.

_____. *The social meaning of money.* New York: Basic Books, 1985.

_____. *Next steps in Economic Sociology.* Disponível em: <www.gsm.uci.edu/econsoc/Zelizer.html>. Acesso em: dez. 2001.

MAX WEBER: FAMILY HISTORY, ECONOMIC POLICY, EXCHANGE REFORM*

Guenther Roth

Abstract: This article suggests that Weber's cosmopolitan dimension has much to do with his extended family history, which has been relatively neglected even though it influenced his world view and oeuvre in significant respects. It first sketches the cosmopolitan family context and then turns to Weber's political and scholarly agenda, especially the little-known story of his strong political and professional engagement in the battle over exchange reform in the eighteen-nineties.

Key-words: Weber family history, Economic Sociology, economic policy, exchange reform

Max Weber became one of the most influential social scientists of the 20th century in large measure because of the intellectual interests and professional needs of successive generations of social scientists. A great many misreadings, that is, readings out of context and more or less "creative misinterpretations," were necessary for an international success that he never anticipated. But there were also some inherent qualities of work and person that facilitated the reception especially in the English-speaking world. His major sociological writings, *Economy and Society*, *The Economic Ethics of the World Religions* and *Wissenschaftslehre* are relatively "denationalized." They have, of course, a specifically German intellectual context, but in contrast to the works of many contemporaries they lack the special pleading for the superiority of *Deutschtum* and the fashionable anti-western *Kulturpessimismus*. "The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism," in particular, has an important anglophile dimension, which was connected with his cosmopolitan family background.[1]

* Artigo publicado no *International Journal of Politics, Culture and Society*, v. 15, n. 3, Spring, 2002.

In the historiography of Imperial Germany Weber has been treated mainly as a liberal imperialist, social imperialist or, in his own words, an "economic nationalist."[2] But if one wants to use labels at all, I prefer to call him a "cosmopolitan nationalist" because he never wavered in his support of Germany's peaceful integration into the world economy, even during the First World War. The cosmopolitan dimension, I suggest, has much to do with his extended family history, which has been relatively neglected even though it influenced his world view and oeuvre in significant respects.[3] It had a bearing not only on his economic policy views but also on his career expectations, which were oriented toward commercial law for a longer time than has been perceived up until now. This reconsideration is facilitated by Knut Borchardt's recent edition of Weber's writings on the functioning and reform of securities and commodity exchanges; this part of the oeuvre has been very much overlooked in the literature.[4]

My purpose, then, is twofold: I will first sketch the cosmopolitan family context and then turn to Weber's political and scholarly agenda, especially the little-known story of his strong political and professional engagement in the battle over exchange reform in the nineteen-nineties.

The Cosmopolitan Family Context

Weber was a scion of the cosmopolitan bourgeoisie that created the capitalist world economy of the 19th century. On both sides he descended from merchant families that were engaged worldwide. On the maternal side the Frankfurt Souchay clan, based mainly in London and Manchester, was one of the wealthiest Anglo-German families in the middle of the 19th century; on the paternal side the Bielefeld Weber clan gained international importance especially through its trading and shipping firms in Hamburg. (The 150-year-old Hamburg firm "Weber & Schaer" is still one of the most important importers of natural rubber and also a major exporter of machinery.) Again on the maternal side, there was the Fallenstein linkage with the Bunge family in Antwerp and South America; the Bunge firms are still among the richest privately held companies in the world, active in cereal production and shipping. Within Weber's far-flung family, the

opposition but also overlap of cosmopolitan and nationalist attitudes come into sharp focus.

From early on Weber was familiar with the details of his family history, including the English and Dutch-Belgian lines. At Christmas 1879, Fritz Baumgarten made "his dear cousin Max Weber" the present of a Goethe calender, in which the vital dates of many members were listed, but when he also let Max read the G. F. Fallenstein biography by the famous historian Georg Gottfried Gervinus, father Weber protested "that I was so lacking in pedagogical acumen as to let grandfather's biography fall into little Max's hands – for the big family tree he was busy drawing."[5] At any rate Max jun. realized early that his Heidelberg grandmother, Frau Geheime Finanzrat (Privy Councilor) Emilie Souchay Fallenstein was the daughter of the Anglo-German business founder Carl Cornelius Souchay; the sister of the Frankfurt senator and mayor Eduard Souchay und of the two English "patrician merchants" (*Handelsherren*) Charles and John Souchay in Manchester; the sister-in-law of Friedrich Wilhelm Benecke, head of Benecke, Souchay & Co. in London; and the mother-in-law of the Baden prime minister Julius Jolly, the political writer and historian Hermann Baumgarten, the politically active theologian and novelist Adolf Hausrath, the Alsatian geologist Ernst Wilhelm Benecke, the leading Antwerp businessman Karl Gustav Bunge, as well as of his own father, the Berlin city councillor in charge of public construction and member of the Reichstag and Prussian diet.

For a number of reasons, Weber could not realize his ambition to pursue a "practical" vocation. After finishing dissertation and *Habilitation*, he hoped in vain "to learn the practice of the import/export trade for several years."[6] His first academic choice was commercial law, but he chose an academic career with great ambivalence and abandoned teaching after only seven years in the wake of his extended illness. Taking the option of living as a capitalist rentier and gentleman scholar, he could henceforth afford to be "undisciplined" in both senses of the word: he was free to ignore academic boundary lines and to indulge in a pattern of "stop and go" scholarship . He made the most of his unstructured situation and succeeded despite his lingering illness in composing his cosmopolitan

sociology and developmental history – largely in the Heidelberg family mansion that had been built with profits from world trade.

The connections between family background, economic policy views and scholarly writings are partly direct, partly indirect. Some Marxist writers have singled out Weber as the foremost representative of "bourgeois sociology," but they have shown only superficial knowledge of the family history. (Friedrich Engels, partner in a small Manchester firm, reported to Marx several times on the leading firm of "Schunck, Souchay & Co.," the major source of the Weber fortune, but to my knowledge the secondary literature did not detect the connection.) In a non-polemical essay, published in 1979, Karl-Siegberg Rehberg interpreted the most abstract *Grundbegriffe* of *Economy and Society* as emanating from "a grand-bourgeois world view"; but this was an internal analysis without reference to the wider family history.[7] If we look at the latter, we can recognize that the young Weber's interests in East Elbian agrarian capitalism and in securities and commodity exchanges were to a considerable extent a family matter. In the Reichstag, Max Weber senior fought efforts by the conservatives to raise taxes on financial capital and impede the capital and commodity markets. In the Prussian diet, he was a member of the commission that drafted the "homesteading act" of 1886; the law aimed at reversing the decline of the German population in the East. On the government's side, executive responsibility for the law rested with the minister of agriculture, Robert Lucius von Ballhausen, with whom Max sen. often collaborated over three decades and whose English-born wife Juliet Souchay was a cousin of his own wife Helene Fallenstein. While Max junior was still synthesizing the survey on East Elbian agrarian labor in 1892, he suddenly developed expertise on the Argentinian economy, which appeared as an unexpected insertion in his 1892 article on the survey and a year later in his article on Argentinian colonists. The source for much of his information was his cousin Julius Fallenstein, who visited him at the same time. Julius was one of three Fallensteins who worked in Argentina for Weber's Antwerp cousin Ernest Bunge, who was at the point of becoming the biggest wheat exporter to Europe. Weber favored raising protective tariffs but without giving in to the exorbitant self-interested demands of the East Elbian agrarians. Decades later, in a

wartime speech in 1916, he opposed rightwing demands for Belgian annexations, adding: "Antwerp will always remain a non-German city. I know it, I have relatives there" (MWG, I/15:177). Even though he distanced himself in this speech from cosmopolitan family capitalism in favor of the national interest, he could not resist the temptation to reveal the family nexus. At the beginning of the war, Eduard Bunge, Weber's other Antwerp cousin, lost the biggest natural rubber warehouse on the continent. Plundered by the German army, the stock was put at the disposal of the Imperial commissioner for caoutchouc (rubber), Albert Weber, co-owner of "Weber & Schaer" in Hamburg, another relative of Max jun.[8]

Weber's interest in the United States was also rooted in early family experiences. On Christmas 1875 his paternal mentor Friedrich Kapp, for many years active in Republican politics in New York City, gave the eleven-year-old a German copy of Benjamin Franklin's autobiography. In the introduction Kapp advised: "May every German father put Franklin's autobiography into his son's hands as a textbook... We lag behind the materially more developed peoples, especially the Americans, in appreciating the proper role of money-making and material means in achieving spiritual and moral purposes."[9] Max also learned from Kapp about the darker sides of American democracy, from the "predatory wars by the democratic Union against Mexico" (Dec. 6, 1885, Jugendbriefe 192) to the rule of the bosses and machines in the cities. He did not have to wait for the great works of Hermann von Holst (1873ff.) and James Bryce (1888) to gain a wider understanding of American History.[10] The young Weber's interest in the United States deepened when his father, who represented private railroad interests in the Prussian parliament, accepted an invitation by the German-American railroad tycoon Henry Villard (Heinrich Hilgard) to attend the opening of the transcontinental line of the Northern Pacific in 1883. Max sen. traveled for a month in Villard's private train with Georg Siemens, director of the Deutsche Bank, and also met the former Heidelberg student James Bryce, who later recounted the trip in his classic *American Commonwealth*. Villard also financed the travel grants of the Imperial government to the Chicago World's Fair of 1893, which Max jun. intended to visit (with Paul Göhre). Because of the unexpected engagement to Marianne Schnitger (a second cousin), Weber postponed his trip until

the St. Louis World Fair of 1904, when he visited the Villard family in New York.[11]

In the first version of *Economy and Society,* Henry Villard appears in the charisma fragment (ES 1118), one of the few directly visible links between family knowledge and scholarly work:

> The antagonism between charisma and everyday life arises also in the capitalist economy, with the difference that charisma does not confront the household but the enterprise. An instance of grandiose robber capitalism and of a spoils-oriented following is provided by Henry Villard's exploits. [In 1881] he organized the famous 'blind pool' in order to stage a stock exchange raid on the shares of the Northern Pacific Railroad; he asked the public for a loan of fifty million pounds without revealing his goal, and received it without security by virtue of his reputation. The structure and spirit of this robber capitalism differs radically from the rational management of an ordinary capitalist large-scale enterprise and is most similar to some age-old phenomena.[12]

Weber's judgment may have been influenced by the Northern Pacific's third bankruptcy in 1893, the second for Villard, when many German professors again lost much money from their investments in American railroad stocks. The Webers themselves held American shares until well into the First World War. At any rate, the young Weber was well informed about the connection between railroad expansion and wheat exports to Europe. His (later) friend Max Sering preceded Weber's father in the spring of 1883 as Villard's guest and wrote a study for the German government on *The Agrarian Competition of North America in the Present and the Future. Agriculture, Colonisation and Railroad Transport in the United States and British North America* (1887). The railroad official Alfred von der Leyen, a close family friend and Friedrich Kapp's son-in-law, wrote two studies between 1885 and 1895 about the politics and economics of American railroad expansion. The rapid growth of the international grain trade, in which the Bunge branch of the family played a major part, was directly linked to the political conflict over German grain tariffs and complaints of the Prussian Junkers about

international competition and changes in the agricultural labor force. This is the context in which Weber turned to the issue of agrarian capitalism and German and Polish labor in East Elbia.

The Purpose and Reform of Exchanges: Weber's Political and Scholarly Agenda

Although the English secondary literature has given considerable attention to Weber's analyses of agrarian capitalism, his engagement with the functioning and reform of securities and commodities exchanges has been relatively neglected.[13] On this score too the family dimension has been largely overlooked.

Weber was acutely aware that most of his mother's "very large fortune" (MWG, II/6: 763), the cause of so much parental tension, was accumulated on the Manchester cotton exchange and in London merchant banking; the Hamburg family branch traded on the local exchange. When he became involved in the debates on the German exchange reform, he took the position that in principle only persons of means – such as his own relatives – should trade on the exchange. The London exchange was an exclusive club. The Hamburg exchange, though open, was embedded in patrician traditions. Both served Weber as models. In 1896 he did not hesitate to state a plutocratic position to the commercial and agrarian elite assembled in the governmental exchange commission. Responding to a leader of the agrarians, he confessed:

> If Count Arnim calls the maximum openness of the exchange the most desirable solution, this conflicts to some degree with other tendencies in the discussion of the legislation and also with my personal view which, if you want to put it in unfriendly terms, would bring about a degree of plutocratic closure of the exchange. I would like to introduce less a moral test, as the exchange commission and the legislation envisage it, since it is difficult to achieve, than an economic means test, a proof of a certain level of wealth. But this is an idea that has no chance given the prevailing mood in Germany (MWG, I/5: 714).[14]

What were some of the immediate causes that led to the parliamentary battles over tariffs and the security and commodity exchanges? A number of bank failures and exchange scandals in the early eighteen nineties reinforced general anticapitalist sentiments at the same time that agrarian interests became a formidable pressure group. Beyond the general goal of raising agricultural (and railroad) tariffs, these interests demanded legislation to curtail the role of capital and commodity markets, especially the outlawing of trading in grain futures. In the framework of the great policy debate on Germany's economic future – *Industriestaat* or *Agrarstaat*? – Weber defended the need for a strong capital market and efficient commodities exchanges to strengthen the German economy on the world market. (He correctly predicted, for example, that outlawing trading in grain futures in Berlin would simply mean that the quotations at the Chicago Board of Trade would set the guidelines.) Employing a provocative nationalist rhetoric, he turned himself into the foremost younger expert on the exchange and its reform.

Borchardt has pointed out the "astonishing" fact that "an author, who in December 1896 faced the commercial elite and the leaders of the big East Elbian landowners as a leading academic authority in the Provisional Exchange Commission had not published a single line on this subject matter until 1894" (MWG, I/5: 91). In the winter semester of 1891/92 Weber acquired in Berlin his *Habilitation* and therewith the teaching qualification (*venia legendi)* for Roman public and private law as well as commercial law. He immediately took over for the incapacitated Levin Goldschmidt, his mentor. In the absence of pertinent publications his qualification for commercial law had been controversial within the faculty, which also did not propose him for the (associate) professorship for commercial and German law – again an irregular combination – to which the ministry appointed him in November 1893. Weber taught courses on "money, banking and exchange," commercial and maritime law, and agrarian law and history. When government and parliament began to move toward restricting the exchange, he saw a chance to prove his expertise and exert some political influence. Similar to the way in which, in 1892, he had boiled down the huge survey of the Verein für Sozialpolitik to his 800-page report on "The Conditions of Agricultural Labor in East Elbian Germany," he now worked through

five thousand pages issued by a government commission to produce three hundred fifty pages on "The Results of the Inquiry into the German Exchange" for Goldschmidt's *Zeitschrift für das Gesammte Handelsrecht* (1894-96). This was followed and paralleled by articles in the *Handwörterbuch der Staatswissenschaften* on the proposed reforms (1895) and in the *Deutsche Juristen-Zeitung* on the legislation passed ("The Technical Functions of Trading in Futures," 1896). Together with some other specialized contributions, they immediately found recognition among academic experts and government officials. But before Weber could finish his series analyzing the results of the government inquiry, the Reichstag pushed through legislation in June 1896 that was based on moralizing sentiments and vested agrarian interests. The result largely vitiated Weber's purpose. His quickly acquired reputation seemed to give him a second chance, however, when he was appointed as one of two academic experts to the "Provisional Exchange Commission," an advisory body within the Imperial Ministry of the Interior. There he distinguished himself through a subcommittee report. (For the protocols with Weber's interventions see MWG, I/5: 673-735). But since he was known to be opposed to the outlawing of grain futures, the agrarian representatives successfully prevented his appointment to the permanent board. Weber had anticipated in a letter to Adolph Wagner (Jan. 1, 1897) that "Count Arnim and his minions [may see to it] that professors who are alleged to be as friendly to the exchange as I am will not again be admitted to the Commission" (I/5:105). The agrarians also tried but failed to push out one of the leading Berlin bankers, Ernst von Mendelssohn-Bartholdy, about whom Weber reported to Marianne: "As things have gone until now, I have apparently pleased the millionaire bigwigs. At least Geheimer Kommerzienrat Mendelssohn Bartholdy always shakes my hand so vigorously that I am surprised not to have found a check for several hundred thousand Marks under my writing pad" (I/5: 666, Nov. 22, 1896). With his vigorous handshake, however, the banker acknowledged not only a young political ally but also a distant relative. Weber's mother was a cousin of Felix Mendelssohn Bartholdy's wife, whose daughter Maria in turn married Victor Benecke in London, head of "Benecke, Souchay & Co." in which Helene Weber's fortune was invested until the eighteen eighties.[15]

Weber's move to the economics chair in Freiburg in 1894 has usually been understood as a turning away from jurisprudence.[16] It is true that he had to take on the burden of standard courses in theoretical and practical economics and in finance. But his major publications at Freiburg concerned exchange matters. Moreover, he continued to lecture in the law faculty on "money, banks and exchange"and on the history of German law. Therefore, Borchardt raises doubt about "the thesis that Weber became an economist (at the latest) in Freiburg" (I/5: 103). It seems to him that Weber wanted to keep open a choice between law and economics longer than has been generally thought – and the option of a possible return to Berlin. The real turning point came after the move to Heidelberg in the spring of 1897, when his existential crisis was quickly building. His strenuous political and scholarly activities for agricultural and commercial reforms in the national interest had come to naught. In 1899 he condemned for a last time the outlawing of grain futures and also resigned from the Pan-German League because of its failure to oppose the big Prussian landowners on the issue of Polish migrant labor. By that time he had also decided against a run for the Reichstag as a National Liberal, holding the party responsible for the moralistic exchange legislation. Weber came to feel that he was totally stymied in politics. At the same time the dramatic conflict with his father, who died shortly thereafter in the summer of 1897, became the last step in a sequence of mounting inner tensions that precipitated his illness and ended his political and academic ambitions.

Thereafter Weber was free as a private scholar to pursue a sweeping historical vision that somewhat paradoxically became important to the narrower disciplinary articulation and differentiation of American sociology. His developmental history of rationalism and capitalism turned out to be especially influential. But he did not basically change his economic policy views. As a "rather pure bourgeois" he continued to uphold the imperatives of the capitalist market economy against the right and the left. Although he criticized the older generation for its dogmatic adherence to laissez-faire doctrines, he defended even during the First World War "the so-called anarchy of production, that is, the competition of entrepreneurs with

one another" (MWG, I/15: 613). In the latter stages of the war, when the anticapitalist and antidemocratic right publicly attacked international capital and "Jewish-led democracy" as the true culprits for the war, he declared: "Before the war we were told that the country has too much capital and industry. That is the outlook of naïve (*weltfremde*) intellectuals.... Let us stop the railing against capital and bourgeoisie (*Bürgertum*)! We don't have too much but too little capital and too few big entrepreneurs"(MWG, I/15: 668). As late as 1917 Weber warned that Germany might not be able to regain its economic position on the world market "even if the war ends brilliantly" (I/15: 212). He worried that the spirit of capitalism would lose out to the spirit of the rentier and was concerned about the impact of the veterans' claims and the middle-class expections of steady returns on their warbonds. "The ideal of the safe rent rises up before an increasing part of the nation, and the stupid outcries of the literati against capitalism pave the way. The decisive problem of the future is how we can rid ourselves of this spirit of rentiership" (MWG, I/15: 212). After a peace treaty Weber expected a return to formally peaceful competition in the world economy.[17] In this crucial respect he differed from virulent Social Darwinist nationalism and Prussian militarism, which treated the use of force not as ultima ratio but as a normal state of affairs. Weber warned of continuing the practices of the war economy into the postwar period and opposed projects for nationalization and establishing an interventionist *Wirtschaftsstaat* (a once popular term forgotten today). In significant respects he remained a liberal critic of the emerging welfare state and its pendant, the militarized state-run economy. In general, the thrust of his rhetoric and polemic was "anti-anti-capitalist," an attitude of opposition that he also adopted toward the fashionable critics of modernity, whose anti-Semitism, anti-Americanism and Anglophobia he bitterly opposed. Weber's early death in 1920 spared him from experiencing the failure to restore a viable world economy and facing the triumph of the fascist and communist command economies. In his spirit a close colleague, Arthur Salz, and a relative, Albrecht Mendelssohn Bartholdy – both scholarly and political allies – persisted in defending the historical and theoretical rationale for capitalism and the world economy, but lost the battle and ended their lives as exiles in Columbus (Ohio) and in Oxford (England).[18]

If Weber's nationalism is notorious, his cosmopolitanism warrants remembering. His "cosmopolitan nationalism" presupposed the capitalist world economy: the "economic community of the nations" (MWG, I/4: 560) or the "economic community of the world" (I/5:155) was a basic reality. Weber's economic policies remain of exemplary interest insofar as they link the presumptive, if contested, national interest with an unsentimental acceptance of the world economy. His descent from international trading families provided the ambiance in which he articulated a national economic policy open to the world-market and opposed to autarky.

It took more than half a century for the world economy to recover from the two world wars. Only in the nineteen seventies and eighties did world trade and foreign capital investment again reach levels attained before 1914.[19] In view of this fateful historical rupture, it may be useful to shift attention from the conventional concern with Weber's developmental history of rationalization and bureaucratization to his interests in the functions (and dysfunctions) of an integrated capitalist world economy.[20]

Notas:

1 See my essay "The Young Max Weber: Anglo-American Religious Influences and Protestant Social Reform in Germany", in *International Journal of Politics, Culture and Society*, v. 10, n. 4, p. 659-671, Summer, 1997.

2 For this self-identification in the 1895 Freiburg inaugural lecture, see *Max Weber Gesamtausgabe* (abbr. MWG), I/4:565 (Tübingen: J.C. B. Mohr, 1993). There is a large international literature on Weber as a spokesman for nationalist power politics and a democrat at most on the level of instrumental and procedural, not of value rationality. Much of this literature draws on Wolfgang Mommsen's famous first book, *Max Weber and German Politics 1890-1920*, a political biography by now more than four decades old (Engl. ed. U. of Chicago Press, 1984, tr. Michael Steinberg); it appeared about the same time as Reinhard Bendix's pathbreaking *Max Weber: An Intellectual Portrait* (Garden City: Doubleday, 1960). Beyond political and intellectual biography there has in recent years been increasing interest in the genre of personal biography and autobiography even in the social sciences, both in Germany and the US. There is a need for a comprehensive biography of Max Weber at a time when biographies of Werner Sombart, Levin Goldschmidt and the Jellineks have appeared; see Friedrich Lenger, *Werner Sombart 1863-*

1941 (Munich: Beck 1994), Lothar Weyhe, *Levin Goldschmidt. Ein Gelehrtenleben in Deutschland. Grundfragen des Handelsrechts und der Zivilrechtswissenschaften in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts* (Berlin: Duncker & Humblot, 1995), Klaus Kempter, *Die Jellineks 1820-1955. Eine familienbiographische Studie zum deutsch-jüdischen Bildungsbürgertum* (Düsseldorf: Droste, 1998). At a session of the Research Committee on the History of Sociology in Thorun (Poland) in June 2000 Dirk Kaesler spoke about "How to write a socio-biography of Max Weber" and Sam Whimster about "The biographer's biography: The case of Marianne Weber." See also D. Kaesler, "Max Weber: Ein Forscherleben zwischen Geld und Geist," in Matthias Dörries et al., eds., *Wissenschaft zwischen Geld und Geist* (Berlin: Max-Planck-Institute for the History of Science, 2001), 29-45. Currently the historian Fritz Ringer is working on a Weber biography (in English).

3 See my German study, *Max Webers deutsch-englische Familiengeschichte 1800-1950* (Tübingen: Mohr Siebeck, 2001). For earlier English treatments see my essays "Marianne Weber and Her Circle," Introduction to the Transaction edition of Marianne Weber, *Max Weber. A Biography*, trans. Harry Zohn (Brunswick: Transaction Books, 1988), xv-lx; see also "Weber the Would-Be Englishman: Anglophilia and Family History," in Hartmut Lehmann and myself, eds., *Weber's Protestant Ethic. Origins, Evidence Contexts* (Cambridge: Cambridge University Press, 1993), 83-121; "Global Capitalism and Multi-Ethnicity: Max Weber Then and Now," in Stephen Turner, ed., *The Cambridge Companion to Weber* (Cambridge: Cambridge University Press, 2000), 117-130.

4 Knut Borchardt, with Cornelia Meyer-Stoll, eds., *Börsenwesen. Schriften und Reden 1893-1898.* MWG, I/5 (1999), 2 vols., 1,150 pp. In its policy aspects the volume is closely related to MWG, I/4 (1993), *Landarbeiterfrage, Nationalstaat und Volkswirtschaftspolitik. Schriften und Reden 1892-1899*, ed. by Wolfgang Mommsen with Rita Aldenhoff. This completes the critical edition of all writings, speeches (as reported in newspapers) and statements by Weber in the eighteen nineties. Borchardt's hundred-page introduction and the editorial reports to each item make indispensable reading for interested social scientists who are not familiar with the highly technical subject matter. Borchardt provides a concise overview of the rise of securities and commodity exchanges in the 19th century and parallel developments in commercial jurisprudence and legislation. He gives proper attention to Weber's teacher Levin Goldschmidt, one of the founders of the academic field of commercial law. Goldschmidt, author of a famous *Universalgeschichte des Handelsrechts*, traced the rise of commercial law out of the practices of merchants who were mainly Italian. He tried to preserve the "law of merchants for merchants" as long as possible against the increasing invention of the state – a view that influenced Weber's judgment. See also Borchardt, "Max Webers Börsenschriften: Rätsel um ein übersehenes

Werk (Munich: Bayerische Akademie der Wissenschaften, 2000), Heft 4, 43 pp.

Weber's two popular essays on the exchange, written for Friedrich Naumann's "Göttinger Arbeiterbibliothek," are now available in a translation by Steven Lestition, whose introduction is heavily indebted to Borchardt. See *Theory and Society*, 29 (June 2000): Steven Lestition, "Historical Preface," 289-304; Weber "Stock and Commodity Exchanges [Die Börse]," 305-338; Weber, "Commerce on the Stock and Commodity Exchanges [Der Börsenverkehr]," 339-371; Richard Swedberg, "Afterword: The Role of the Market in Max Weber's Work," 373-384. The translation has many errors, which at crucial points reverse the meaning of many sentences. For instance, the translation reverses Weber's key argument that regulating the exchange should be left as far as possible to exchange traders themselves.

5 Marianne Weber, *Max Weber*, 51.

6 Letter of Jan. 3, 1891 to Hermann Baumgarten, *Jugendbriefe* (Tübingen: Mohr, 1936), 326.

7 Karl-Siegbert Rehberg, "Rationales Handeln als grossbürgerliches Aktionsmodell," *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, v. 31, n. 2, p.199-236, 1979.

8 Sometimes Weber referred to relatives as cousins that were one or two steps removed. This made it easier for him to remind an audience of his family connections. Thus, when he opposed the close cooperation of government and big business cartels at the meetings of the Verein für Sozialpolitik in 1905, he mentioned his "esteemed cousin [Theodor] Möller" (MWG, I/8: 273), the Prussian minister of trade, who was just at the point of moving his aniline factories to England under pressure from the Kirdorf cartel, which denied him access to his coal supplies.

9 See Friedrich Kapp, "Benjamin Franklin," reprinted in *Aus und über Amerika* (Berlin: Springer, 1876), 89 and 46. See my elaboration in "The Young Max Weber...", 659ff.

10 Long before Bryce wrote his famous account of the bosses and machines (vol. III of *The American Comonwealth*), Kapp described the corrupt operations of the New York City administration (1871); see *Aus und über Amerika*, vol. II, p. 3-43.

11 In her biography Marianne Weber did not mention this visit or a meeting with a cousin of Max's who worked in the German Wall Street firm Amsinck; she also did not identify their main host, the Columbia economist Edwin R. A. Seligman, son of the German-born banker and co-founder of the Society for Ethical Culture, Joseph Seligman. Edwin Seligmann and Weber corresponded as early as 1897; see Weber's letter, dictated to Marianne, of March 22, 1897 (Columbia U. Libraries, Special

Collections). Marianne also never mentioned Max sen.'s America trip and eliminated a reference to it in the son's *Jugendbriefe* (1936). In line with her own interests, she recalled meeting Florence Kelley in New York and Jane Addams in Chicago.

12 The facts, which Weber no longer remembered correctly, do not make Villard's 'blind pool' a convincing example of entrepreneurial charisma. The dichotomy of modern bureaucratized capitalism (*Alltagskapitalismus*) and grandiose booty capitalism makes it hard to recognize that Villard's railroad firm was a rational and efficiently organized enterprise that still could not be profitable—no English or American railroad company ever was in the long run. It is intriguing to notice that the event stayed magnified in Weber's mind and that he exaggerated the number. Only eight million dollars were raised 'blindly'; fifty million dollars (not pounds) was the final pool. Investors did not act irrationally. Villard's Oregon Railroad and Navigation Company paid good dividends and the purpose of his "blind pool" could be guessed. See my essay "Global Capitalism and Multi-Ethnicity," 121f.; and *Max Webers deutsch-englische Familiengeschichte*, chapt.. 15:1.

13 Reinhard Bendix may have been the first to call wider attention to Weber's treatment of the exchange; see his *Max Weber* (Garden City: Doubleday, 1960), p. 47-59; sec. ed. Berkeley: University of California Press, 1977, p. 23-36.

14 Weber's insistence that the forms of exchange are not in themselves ethical or unethical, but only the people involved, remains pertinent today. His plutocratic remedy, however, is less feasible than ever before. He would have wanted to exclude the mass of people without substantial means who today trade on their own, especially the day traders, as an inappropriate exercise of commercial democratization.

15 There is some confusion in the literature about which family member and which branch hyphenated the name Mendelssohn Bartholdy.

16 Lawrence Scaff first gave sustained attention to this issue; see his "Weber before Weberian Sociology," *British Journal of Sociology*, n. 35, p. 190-215, 1984; see also *Fleeing the Iron Cage* (Berkeley: University of California Press, 1989).

17 In the so-called professors' memorandum at the Versailles Peace Conference, Weber, together with Albrecht Mendelssohn Bartholdy, Hans Delbrück and Max Graf Montgelas, stated on May 27, 1919: "It is very regrettable that the theory, which is completely erroneous in our view, of the alleged inescapability (*Naturnotwendigkeit*) of trade wars was given strong support by a very accomplished American writer (Veblen, *Theory of Business Enterprise* 1904)." See "Bemerkungen zum Bericht der alliierten und assoziierten Regierungen über die Verantwortlichkeit der Urheber des Krieges," MWG, I/16:349.

18 See Albrecht Mendelssohn Bartholdy, *The War and German Society. The Testament of a Liberal* (New Haven: Yale University Press, 1937) and Arthur Salz, "Der Sinn der kapitalistischen Wirtschaftsordnung," *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik*, v. 52, n. 3, p. 577-622, 1924. A third exile who remained close to Weber's views was the liberal economist Moritz Julius Bonn. See his autobiography, *Wandering Scholar* (New York: John Day, 1948).

19 See Niall Ferguson, *The Cash Nexus* (New York: Basic Books, 2001), 290f.

20 For an elaboration, see my essay "Global Capitalism and Multi-Ethnicity: Max Weber Then and Now" (cf. n. 3 above); see also "Max Weber und der globale Kapitalismus damals und heute," in Gert Schmidt und Rainer Trinczek, eds., *Globalisierung. Ökonomische und soziale Herausforderungen am Ende des zwanzigsten Jahrhunderts* (Baden-Baden: Nomos, 1999), p. 29-39.

Resumo: O autor sugere que a dimensão cosmopolita de Weber está associada à sua história familiar, que tem sido relativamente negligenciada embora tenha influenciado sua visão de mundo e sua obra em aspectos significativos. Na primeira parte, esboça o contexto familiar cosmopolita, e depois examina a agenda política e acadêmica de Weber, particularmente a história pouco conhecida de seu envolvimento político e profissional na batalha pela reforma cambial nos anos 90 do século XIX.

Palavras-chave: história familiar de Weber, Sociologia Econômica, política econômica, reforma cambial

Résumé: L'auteur suggère que la dimension cosmopolite de Weber est associée à son histoire familiale, qui a été relativement negligée malgré l'influence significative qu'elle eut sur sa vision du monde et son oeuvre. Premièrement, l'article trace le contexte familiale cosmopolite; ensuite il se penche sur l'agenda politique et académique de Weber, particulièrement l'histoire méconnue de son engagement politique et professionnel dans la bataille pour la réforme du change dans les années 90 du XIX siècle.

Mots-clé: histoire familiale de Weber, Sociologie Économique, politique économique, réforme du change.

DA SOCIOLOGIA ECONÔMICA À SOCIOLOGIA DA EMPRESA: para uma Sociologia da Empresa brasileira

Ana Maria Kirschner*
Cristiano Fonseca Monteiro**

Resumo: Procuramos discutir teoricamente a noção de que a ordem econômica e suas instituições, aí incluídas as empresas, são construções sociais, passíveis, portanto, de serem apreendidas sob outros olhares que não o de uma racionalidade exclusivamente formal de caráter econômico. São apresentados também alguns temas que têm sido tratados por cientistas sociais, em um esforço no sentido de criar uma Sociologia da Empresa brasileira.

Palavras-chave: Sociologia da Empresa, Sociologia Econômica, construção social do mercado, empresa e sociedade.

Introdução

Recentemente, cientistas sociais começaram a trazer de volta à Sociologia temas de pesquisa tais como a formação de grupos empresariais, o desenvolvimento dos mercados, e a ação econômica em geral, dos quais por um bom período esta disciplina esteve afastada. Esta retomada, no entanto, não obedece a referenciais ou mesmo a um *timing* homogêneo, como se poderá perceber ao longo do texto. Não resta dúvida, porém, que alguns avanços teóricos podem ser tomados como comuns às diferentes experiências – dos quais se destaca sem dúvida, um questionamento à representação reificada da ordem econômica.

---

* Professora do Programa de Pós-Graduação em Sociologia e Antropologia do IFCS/UFRJ.

** Professor substituto de Sociologia, na Universidade Estadual do Ceará.

Quando falamos em representação reificada da ordem econômica, falamos de um duplo processo que diz respeito tanto à dinâmica do senso comum como à dinâmica acadêmica. Isto porque a idéia de que a ordem econômica seria um campo à parte da sociedade, orientado por uma lógica específica e diferente de outros campos da vida social[1] está difundida tanto nos meios jornalísticos e nos discursos políticos quanto na trajetória das próprias disciplinas dentro da universidade.

A proposta de uma Sociologia da Economia, e de suas principais instituições – a empresa sendo a que mais nos interessa aqui – constitui, portanto, um movimento teórico com implicações práticas, objetivando reinterpretar os fenômenos econômicos sob o enfoque da Sociologia ao mesmo tempo em que aventa a possibilidade de novos caminhos para o trabalho do sociólogo, no interior de instituições onde o saber dos economistas (e administradores, engenheiros de produção e afins) tem sido considerado o único legítimo.

Neste artigo, primeiramente procuraremos apresentar alguns pontos relativos à recente retomada do campo da Sociologia Econômica, através de seus principais autores. Num segundo momento, apresentaremos uma vertente específica deste movimento maior, que é a Sociologia da Empresa de língua francesa. Por fim, apresentaremos alguns trabalhos os quais se constituem, em nossa opinião, como primeiros passos no sentido da construção de uma Sociologia da Empresa brasileira.

A Sociologia Econômica

A relação entre Economia e sociedade é um tema clássico da Sociologia. O conjunto da obra de Marx, centrada na noção de que as "relações sociais de produção" seriam o elemento dinamizador das demais relações sociais; a reincidente temática weberiana da racionalização da vida cotidiana e sua relação com o desenvolvimento do capitalismo; e, não menos importante, a preocupação em Durkheim com a substituição da solidariedade mecânica pela solidariedade orgânica, e as implicações, ante um novo modo de "divisão do trabalho social", com os laços de solidariedade que garantiriam a coesão social

na sociedade moderna são prova do quanto a Economia esteve no centro da procupação dos sociólogos clássicos. A recente retomada dos estudos na área de Sociologia Econômica, trabalhando com objetos tais como mercados e empresas, parece-nos não só um movimento legítimo, como também oferece a possibilidade de renovação teórica na Sociologia e da sua postura frente à sociedade.

Esta busca pela renovação da Sociologia Econômica tem um componente de resistência ao avanço, a partir dos anos 70, de um outro campo teórico, o da Economia Neoclássica. O que alguns autores chamaram de "imperialismo econômico" (Swedberg e Granovetter, 1992) representou uma tentativa de se lidar com temas caros à tradição sociológica, tais como família, religião e educação, aplicando-lhes uma metodologia baseada no uso de modelos matemáticos que se caracterizam pela extrema formalização, simplificação do objeto, sob o preço de um total esvaziamento do seu conteúdo histórico e substantivo.[2] O enfrentamento do imperialismo econômico, que de certa forma marcaria o ressurgimento da Sociologia Econômica, seria a recuperação pela Sociologia de um objeto que, no sentido amplo, já foi seu: os fenômenos econômicos.

A obra de Karl Polanyi tem sido tomada como referência para a crítica desta separação entre o econômico e o social, ao formular a noção de "inserção social da Economia". O autor resgatou da teoria social clássica (o sociólogo Max Weber e o antropólogo Bronislaw Malinowski, entre outros) a percepção de que a produção, circulação e troca de bens nas sociedades pré-industriais – o que de um ponto de vista moderno chamamos genericamente de "Economia" – estão inseridas nas relações sociais em geral destas sociedades, não havendo naquelas, portanto, uma separação entre o econômico e o social (Polanyi, 1944). Propondo também a distinção entre um significado formal e um significado substantivo para a ação econômica, Polanyi sugere que o primeiro não é, como quis fazer crer a Economia Clássica, passível de aplicação a todas as sociedades no tempo e no espaço. O desenvolvimento de um significado formal para a Economia seria, para este autor, contingente, e particular da sociedade moderna. A "ação economicista" (*economizing action*), em que estaria baseado este significado formal, se constituiria em oposição à ação socialmente condicionada, característica das sociedades pré-industriais (Polanyi

et al., 1957). Esta ação economicista se reduziria à realização de um interesse próprio, e seria racional por se basear tão-somente num cálculo de meios e fins, encerrando-se em si mesma, na qual as demais relações sociais não contariam.[3]

Polanyi também chamou a atenção para o caráter "socialmente instituído" da ordem econômica, e neste sentido pôs em questão a idéia de que toda e qualquer ordem econômica seria a expressão de uma forma idealizada de natureza humana. Este autor demonstrou ainda que a emergência da ordem econômica moderna, a Economia de mercado, foi marcada por intensos processos de luta social. Na Inglaterra, a liberação de mão-de-obra no campo, destituindo amplos setores da população inglesa de seu meio de subsistência, somada a uma série de medidas legais por parte do Estado inglês, seria uma expressão destas lutas. A sociedade, não se rendendo ao mercado, pressionou por medidas políticas que oscilaram entre o que o autor trata como uma forma de autoproteção desta sociedade, e a promoção do mercado, o "moinho satânico" que seria, por princípio, nocivo à ordem social. A sociedade moderna, por fim, tem se caracterizado por um movimento pendular entre uma ordem socialmente protegida e uma ordem ameaçada pelo "moinho satânico" do mercado.

Sem dúvida, Polanyi contribuiu para a desnaturalização do *homo economicus*, este agente economicista que agiria conforme um padrão de racionalidade formal, motivado tão somente pela realização de um interesse próprio e por uma propensão natural à troca, desconectado de qualquer vínculo substantivo com o meio social em que está inserido. Segundo Polanyi, a economia pré-industrial era imersa nas instituições e tradições sociais em geral, sendo regida pela reciprocidade ou pela redistribuição. Com a sociedade moderna, a idéia de uma ordem econômica autônoma em relação ao meio social teria emergido de fato, mesmo que sua materialização tenha sido sempre provisória e sujeita à retomada de diferentes mecanismos de proteção social.

A noção de *inserção social da economia* tem sido um dos principais instrumentos da recente retomada, por parte da Sociologia, dos temas relativos à ordem econômica. Uma das correntes desta

retomada é a chamada Nova Sociologia Econômica (NSE), que tem entre suas principais referências sociólogos como Mark Granovetter e Richard Swedberg.

Um momento importante do amadurecimento da NSE está na publicação do *Handbook of Economic Sociology*, reunindo 31 artigos de sociólogos, cientistas políticos, alguns economistas e professores de *business schools* (Smelser e Swedberg, 1994). Na introdução a este *Handbook,* os organizadores apresentam alguns pontos a respeito da abordagem sociológica sobre a economia, e comparam esta abordagem com a da Economia Neoclássica. Segundo esta comparação, o ator na Sociologia é concebido como sendo influenciado por outros atores e fazendo parte de grupos sociais e da sociedade em geral, enquanto na Economia Neoclássica, o ator é concebido de forma atomizada, nos termos de um individualismo metodológico. Quanto à concepção de "ação econômica", seu caráter racional é apenas um dos aspectos considerados pela Sociologia, enquanto é o único levado em consideração pela Economia. Já no que diz respeito à metodologia, os sociólogos lançam mão de vários métodos, inclusive históricos e comparativos, sendo os dados geralmente produzidos pelo pesquisador ("mãos sujas"); os economistas, por sua vez, estão mais preocupados com a formalização dos métodos, sobretudo através do uso de modelos matemáticos, eventualmente sem nenhuma referência a dados empíricos.

Uma das inovações da NSE está em sugerir que a ação econômica nas sociedades modernas também está inserida nas relações sociais. Em poucas palavras, estes autores sugerem que fenômenos econômicos estão imersos em determinadas relações sociais e dependem das forças materiais e simbólicas em interação. Desta forma, a racionalidade propriamente formal, ou seja, baseada exclusivamente num cálculo de meios e fins – a busca de "eficiência", "qualidade", "competitividade" como meios visando o fim da "sobrevivência no mercado", por exemplo – é apenas parte da história que se pode contar, ao falar da ordem econômica e de suas instituições no mundo contemporâneo (Swedberg e Granovetter, 1992).

Existem atualmente algumas coletâneas e várias dezenas de artigos que poderiam ser classificados como pertencentes ao campo teórico da NSE, sendo Mark Granovetter considerado o fundador

dessa corrente, com seu artigo "Economic action and social structure: the problem of embeddedness", publicado no *American Journal of Sociology*, em meados dos anos 80.

Central na argumentação de Granovetter está o conceito de redes sociais, utilizado para definir o que se entende por "inserção social da Economia". Através deste conceito, Granovetter procura superar o dilema das concepções "sub-socializadas" ou "formalistas" *x* "substantivistas" ou "sobre-socializadas" de ator, caras, respectivamente, à teoria econômica neoclássica, e às teorias sociais de cunho estruturalistas e/ou funcionalistas (Granovetter, 1985b). A incapacidade da teoria sociológica de relacionar de forma coerente os interações microssociais aos fenômenos macrossociais pode ser eficazmente ultrapassada através do conceito de redes interpessoais, que permite ligar o micro ao macro. Segundo o autor, as redes sociais estabelecem relações fracas ou fortes entre os indivíduos. Os laços fracos permitem estabelecer pontes entre as redes e se revelam por esta razão, decisivos. Como para os trevos de redes de autoestradas, uma ponte local de uma rede social desempenhará um papel de conexão entre dois setores da rede cuja importância é maior se esta ponte consistir na única possibilidade de passagem para um número elevado de indivíduos.

> Uma ponte, em sentido absoluto, é um ponto local de grau infinito. (...) só os laços fracos podem constituir estas pontes locais. (Granovetter, [1973] 2001, p. 52).

Para o autor, os contatos pessoais, o fluxo de informações, as relações de confiança e reciprocidade e outros mecanismos informais são fatores explicativos decisivos da interação no interior da ordem econômica. Esta abordagem permite questionar os postulados da teoria econômica hegemônica, segundo a qual o mercado se estruturaria pela mera interação de indivíduos independentes uns dos outros, interação esta fundada tão-somente em escolhas racionais de caráter formal. Os indivíduos não são pessoas isoladas e seus laços sociais influenciam suas trajetórias. Portanto, a compreensão do funcionamento da ordem econômica supõe levar em consideração as interações sociais num sentido mais abrangente.

É a sua abordagem da imbricação entre redes sociais e mercados que explica a celebridade de Granovetter. Alguns sociólogos consideram a obra de Granovetter como uma inflexão na abordagem sobre os mercados, uma vez que ela evidencia os laços sociais em que os mercados se apoiam e atribuem a esta construção um valor heurístico maior do que a teoria econômica *mainstream* (Laville, Lévesque & This-Saint Jean, 2001, p. 10).

Há, no entanto, perspectivas críticas em relação a esta corrente teórica, que questionam inclusive o próprio estatuto de "corrente", portanto relativamente homogênea, que a NSE pretende representar. Tais críticas assinalam a diversidade de abordagens, assim como a falta de clareza quanto à definição dos conceitos tidos como chave pela própria NSE, tais como "redes sociais" ou mesmo um significado mais preciso do que seja a "inserção social da Economia" (Ingham, 1996; Fligstein, 2001). A produção em Sociologia Econômica de língua francesa, por outro lado, critica os norte-americanos pelo pouco espaço dado à ação, no sentido de transformação da ordem social. Segundo Lévesque et al., a NSE estaria demasiado preocupada em inscrever a ação econômica no interior das relações sociais mais gerais, como forma de enfrentar teoricamente a abordagem econômica neoclássica. No caso francês, o enfrentamento teórico estaria relacionado à ruptura com o marxismo e o estruturalismo:

> (...) na Nova Sociologia Econômica de língua inglesa, adota-se o ponto de vista objetivista de uma teoria das relações sociais, enquanto na sua homóloga de língua francesa, é mais próximo do ponto de vista histórico de uma teoria da ação. A Nova Sociologia Econômica de língua francesa chama atenção, desta forma, para a emergência de novas práticas econômicas que poderiam permitir ultrapassar os limites dos modos tradicionais de regulação, e ela está mais engajada do que a Nova Sociologia Econômica e a Sociologia Econômica clássica, que buscam tanto uma como outra assentar sua legitimidade científica num domínio e num país onde os economistas ocupam todo o espaço. (Lévesque et al., 1997, p. 287-288).

Cabe lembrar que leitores de Granovetter são internacionais e não se restringem a economistas ou sociólogos. É inegável que sua argumentação é bem estruturada e sedutora para uma grande parte

dos sociólogos que, por um longo período, admitiram a exclusão dos fenômenos econômicos de seu campo de estudos. O problema não se situa em suas teses – especialmente sobre *embeddedness*, redes sociais e os "laços fracos" – cuja operacionalidade parece estar na capacidade de aproximar os conceitos da realidade e, portanto, torná-los passíveis de uma fácil verificação empírica. Entretanto, quando se aceita o pressuposto que os fenômenos econômicos estão inseridos no social, que as instituições têm um peso sobre o que se passa na Economia, a questão das redes sociais e dos laços fracos têm como pressuposto as escolhas racionais e os interesses dos indivíduos, que são os mesmos pressupostos básicos da Economia ortodoxa. De forma mais explícita, Granovetter faz uma crítica contundente aos economistas, à maneira como eles concebem o mercado, à racionalidade dos atores, mas as categorias – e seus pressupostos – situam-se dentro do campo da Economia Ortodoxa. Na verdade, o próprio Granovetter não nega esta 'filiação teórica', uma vez que afirma:

> Ora, nossa ambição é mostrar que as teses neoclássicas seriam reforçadas, mesmo em seu domínio mais central, se lhes acrescentasse uma perspectiva sociológica. (Granovetter, 2001, p. 207-208)

De qualquer forma, a NSE representa um avanço na abordagem sobre a Economia e suas instituições, reinstaurando o debate sobre estes campos disciplinares. E as possibilidades, tanto teóricas quanto práticas, parecem estar em aberto.

A Sociologia da Empresa de língua francesa

Em paralelo ao desenvolvimento mais geral da Sociologia Econômica, em sua matriz norte-americana e suas ramificações européias, especificamente na França ganhou corpo nos anos 80 um conjunto de autores que procuraram tomar a empresa como objeto sociológico. Em 1986, Sainsaulieu e Segrestin, os primeiros sociólogos a utilizarem a expressão 'Sociologia da empresa', mostram que os anos 80 marcaram para a França e para a Europa, uma época tão importante para a empresa quanto foi maio de 68 e os anos seguintes para a evolução dos modos de vida, para as relações sociais de

consumo ou para a evolução das desigualdades sexuais (Sainsaulieu e Segrestin, 1986, p. 338). Neste texto pioneiro, os autores avançam a hipótese que será exaustivamente desenvolvida e confirmada em anos posteriores (Francfort, Osty, Sainsaulieu, Uhalde, 1995; Uhalde, 2001), qual seja: se a valorização social da empresa tem um efeito de moda, ela traz em seu bojo a busca da sociedade por uma nova forma de regulação das relações sociais, agora não mais centrada no consumo ou nos modos de vida, mas precisamente na esfera da produção de bens e serviços. Sainsaulieu e Segrestin propõem o desenvolvimento de pesquisas com uma abordagem deliberadamente institucional da empresa, de forma a contemplar simultâneamente a cultura e a relação entre empresas e mudança social.

> (...) num contexto geral de enfraquecimento de referências sociais a empresa se afirma como um lugar de produção identitária (...) que tenderiam a esboçar as representações significativas da sociedade futura. (Sainsaulieu e Segrestin, 1986, p. 339).

Nos trabalhos desenvolvidos no final dos anos 80 e na década de 90 por esses e outros autores, ganhou corpo a noção de que a empresa é um ator-criador, isto é, a sua organização e a sua dinâmica política não constituem apenas respostas às imposições e limitações de seus ambientes, e, sim, um constructo de atores que integram os constrangimentos externos como elementos de suas estratégias. Ao contrário do que sugeriria uma abordagem que visse na empresa um agente passivo ante a sociedade em que está inserida, não se trata de uma adaptação mecânica da empresa às imposições econômicas e técnicas que vêm de fora: os atores no seio da organização têm sempre escolhas possíveis; eles constróem uma organização cujo resultado é sancionado pelo exterior.

Nesta perspectiva, Bernoux (1985) nos ensina que os fatos coletivos são considerados como o produto, a combinação, a agregação de um conjunto de ações individuais. Recusa-se a idéia de um fato social coletivo, imposto de fora aos indivíduos. Tal método exige que se passe pelos indivíduos para se chegar ao composto que é o fato social, visto como algo construído, que se deve em parte à agregação dos comportamentos individuais. Para os sociólogos da empresa, esta

é uma construção social, cujo conhecimento deve ter como base uma interpretação que considere o conjunto – indivíduos e imposições – ligado a um corpo social.

Nesta linha de raciocínio, a Sociologia da Empresa contesta radicalmente as histórias de empresas que atribuem o sucesso ou o fracasso de uma empresa exclusivamente à ação ou à personalidade de um indivíduo, ainda que ele seja um ator-chave.[4] Claro que há configurações individuais que desempenham um papel maior ou menor em situações particulares. O problema a ser resolvido é exatamente esta equação.

> Conhecer o indivíduo é importante, desde que não se considere que seu comportamento se deve somente aos componentes de sua psique. Trata-se de apreendê-lo na sua relação com o grupo onde ele age. Como qualquer grupo humano, a empresa é um lugar de articulação do individual e do social. Sem esta articulação, é impossível conhecer a empresa. (Bernoux, 1985, p. 70).

O instrumental teórico e metodológico utilizado na Sociologia da Empresa tem permitido estabelecer relações entre família, propriedade e administração com resultados muito interessantes. Tradicionalmente, a literatura sobre administração de empresas quando se refere a dirigentes e, sobretudo a fundadores, apresenta-os sob uma ótica schumpeteriana: invariavelmente é empreendedor, dinâmico, com agudo faro para detectar novas oportunidades de negócios. Sua trajetória profissional é formada por sucessos, seus fracassos são mencionados no máximo para mostrar que aproveitou bem uma experiência mal-sucedida. Michel Bauer (1993), em pesquisas realizadas nas décadas de 80 e 90, faz uma ruptura com esta abordagem que apresenta as ações dos dirigentes de empresa como puramente guiadas pela lógica econômica. O autor mostra que as lógicas políticas e familiares desempenham um papel fortíssimo no universo econômico moderno. A quebra da regra do "falar somente Economia" é, para Bauer, indispensável para compreender o comportamento dos atuais donos de empresas e suas decisões; é necessário considerar suas ações como produto de racionalidades diferentes e inextrincavelmente ligadas.

Sainsaulieu, o *founder father* da Sociologia da Empresa francesa, fala da empresa como uma realidade humana viva, que dispõe de uma vasta gama de recursos diferenciados – esta agregação de indivíduos os transforma em atores sociais. A empresa contemporânea não se limita a gerir e manter recursos econômicos, técnicos e humanos, como foi o caso até alguns anos atrás. Hoje, a invenção e desenvolvimento de novos recursos se impõe como exigência de sobrevivência econômica. Como aponta o mesmo autor, uma das chaves para resolver este problema é a qualidade da estrutura social das relações humanas de trabalho, pois esta é uma das fontes cruciais de criatividade.

> O olhar sociológico sobre a empresa desvela dois fenômenos consideráveis para a compreensão de seu futuro. De um lado, a empresa é uma entidade em si que hoje em dia encontra sua força e sua eficiência não mais nas virtudes e nas possibilidades de seus dirigentes, mas no valor criador de seu próprio sistema de funcionamento. De outro lado, autônoma porque se tornou social em seu âmago, a empresa não pode mais limitar sua eficiência unicamente ao lucro econômico, ela 'fabrica' também emprego, tecnologia, solidariedades, modos de vida, cultura. (Sainsaulieu, 1997, p. 421-422).

Em relação ao papel e às modalidades de ação da empresa em termos de sua autonomia, Liu (1992) destaca duas dimensões: a capacidade de a empresa ter uma identidade própria (dimensão identitária) e sua capacidade de ação (dimensão realizadora). Quanto à primeira dimensão, o autor define-a dentro do espectro "permeável x fechada", com relação à empresa ser aberta ou fechada para as influências do ambiente. Já a segunda, inserir-se-ia num *continuum* "ativo x passivo", com relação à capacidade de a empresa definir e realizar um projeto próprio, a despeito dos obstáculos encontrados. Os projetos (estratégias) e a identidade da empresa assumem, destarte, um significado central para a abordagem sociológica.

Ramanantsoa (1982), por sua vez, aprofunda a questão acerca da autonomia (bem entendida, como autonomia relativa) da empresa, definindo a formulação de "estratégias" como índice de seu estatuto de ator social. É através delas que a empresa deixa de ser um mero "espaço" de concretização de relações estruturais mais amplas, e passa

a tomar parte na constituição do social. Ramanantsoa também faz uma avaliação do discurso como elemento de análise. Ainda que ideológico, e reconhecendo que raramente ele reflete diretamente a realidade, o discurso indica – inclusive pelo fato de ser formulado – algum grau de autonomia quanto à estratégia.

> Parece-nos que o discurso sobre a estratégia é um indicador do grau de liberdade da empresa, na medida em que, como todo discurso – mesmo ideológico – ele só é admitido na medida em que corresponda à liberdade dada à empresa pelas outras instituições. Se a empresa fala de sua estratégia (...) é porque os outros atores da vida social lhe reconhecem este direito. (Ramanantsoa, 1992, p. 134).

Ainda segundo este autor, o desenvolvimento do *marketing* aponta para uma tentativa de autonomização e indica que a oferta e a demanda não são uma relação mecânica, mas um encontro de atores que, como tal, precisa ser socialmente construído. O desenvolvimento das técnicas em administração também enfatiza a capacidade das empresas em romper com o padrão da concorrência no mercado, implicando alguma forma de mudança, seja no ambiente, seja nos domínios da atividade. Por fim, ele chama a atenção para a importância da identidade da organização como elemento de definição para a condição de ator. Resumindo as questões discutidas nesse texto, o autor se pergunta: "*Poderíamos falar da identidade de um não-ator?*" (Ramanantsoa, 1992, p. 142).

Numa formulação sintética, construída a partir das diferentes contribuições da Sociologia da Empresa aqui apresentadas, assim se poderia definir a abordagem proposta: é por sua estratégia que a empresa constitui sua identidade, e a partir dela é que interage, como ator, com a dinâmica da sociedade.

Em direção à construção de uma Sociologia da Empresa brasileira

O esforço para se reunir os estudos sobre empresa e empresários no Brasil num ambiente comum de reflexão é recente, datando da segunda metade dos anos 90, com a realização de alguns encontros e

a publicação das primeiras coletâneas reunindo esta produção.[5] Não que o tema tenha escapado da atenção dos sociólogos antes disso, ou que os sociólogos não tenham realizado estudos no interior de empresas até então. Neste sentido, destaca-se, sem dúvida, a vasta produção da chamada Sociologia do Trabalho, da qual não trataremos aqui, posto que se trata de uma linha mais do que consolidada nas ciências sociais brasileiras, presente na maior parte dos centros de pós-graduação do País, cuja produção é reconhecida internacionalmente. Estes estudos, no entanto, se organizaram em torno de outras abordagens que não propriamente a de uma "sociologia da empresa". Pensamos ser possível identificar em anos mais recentes o surgimento de alguns trabalhos que estão preocupados em entender, de um ponto de vista sociológico, o que poderíamos definir como a "construção social" da empresa.

Boschi (2002) destaca que o Executivo manteve a preponderância entre os poderes, dos anos 30 até agora. Segundo o autor, o papel dos atores sociais na configuração dos arranjos institucionais e a dinâmica de relacionamento entre os poderes, depende de características conjunturais. Tentamos mostrar exatamente como as principais mudanças no papel dos atores, especialmente as empresas, foram apreendidas pela Sociologia brasileira dos anos 90.

Se não podemos falar de um "novo empresariado" em sentido estrito (Diniz, 1996), trabalhos sobre setores específicos do empresariado demonstram que tampouco se pode falar de "um" empresariado nacional. Tomando-se o exemplo do empresariado financeiro, analisado por Minella (1994), fica claro que a classe empresarial se defrontou com novos desafios a partir do contexto da redemocratização, e que estes desafios complexificaram a sua relação com a sociedade. No interior do próprio setor financeiro, o autor identifica posturas divergentes entre grandes empresários (ligados a grupos como Bradesco, Itaú, Unibanco e outros) e aqueles de porte pequeno ou médio. Por outro lado, o empresariado financeiro como um todo é percebido de forma crítica pelos segmentos ligados à indústria, apontando o setor financeiro como responsável pela crise vivida pelo País – vale lembrar que enquanto a inflação era tida como um entrave ao crescimento econômico geral, ela proporcionava aos bancos uma lucratividade bastante alta. O empresariado financeiro,

por sua vez, tendeu a jogar para o Estado a responsabilidade pela crise (em função do déficit público, com os diversos mecanismos que levam a ele, e que caberia ao Estado controlar).[6] Na relação com os trabalhadores, que emergiram como força social no contexto de redemocratização através de movimentos grevistas, Minella (1994) identifica uma aversão deste empresariado não só à própria idéia de negociação direta – privilegiando a mediação do Estado, nos moldes consagrados pelo modelo corporativo –, como a aceitar o conflito de interesses como sendo parte da dinâmica política.

Medeiros (1999), por sua vez, analisa os dilemas da Confederação Nacional da Indústria em relação às mudanças colocadas para a legislação trabalhista e sindical do Brasil. Estudando o período de 1988 a 1998, o autor mostra as dificuldades dessa entidade em adotar uma postura consistente e eficaz em favor da flexibilização da legislação trabalhista, sem colocar em risco sua própria sobrevivência. Depois de indicar como a atuação da CNI se desdobrou nessa década, mostra como a agenda desta organização de cúpula ficou reduzida a uma demanda por flexibilização da legislação trabalhista e pelo fim da unicidade sindical. Contudo, como este último dispositivo está na base do financiamento de toda a estrutura corporativista – que repassa às entidades de todos os níveis os recursos compulsoriamente pagos pelos industriais – a CNI fica com uma margem de manobra muito estreita para levar a cabo suas propostas, evidenciando que a dimensão institucional dos interesses organizados tem uma importância decisiva para o entendimento das classes enquanto atores políticos.

A Associação Comercial de São Paulo foi analisada por Paulo Roberto Neves da Costa (2000). Seu estudo mostra que esta entidade tradicional e com um peso político importante[7] está vivendo atualmente uma tensão entre as duas dimensões em que atua – a empresarial e a político-representativa. Isto significa que ela está fazendo a passagem de uma atuação predominantemente *lobbysta* para uma atuação caracteristicamente empresarial.

O autor traz à luz o conflito entre estas dimensões. A Associação Comercial de São Paulo viu-se "obrigada" a adotar estratégias de gerenciamento empresariais oferecendo serviços, captando recursos,

fazendo *marketing* (usando o peso de sua tradição e credibilidade) e atraindo sócios (às vezes com possibilidades de concorrer com alguns associados). Atualmente cabe as seus técnicos e assessores a responsabilidade da representação, o que implica que são os técnicos que têm hoje um papel importante na condução política (e cultural, em termos de valores e tradições) da entidade.

Por fim, vale mencionar entidades e movimentos surgidos no contexto da Nova República, alguns dos quais tendo trazido como novidade o fato de não visarem representar ou defender interesses setoriais e específicos, mas, sim, uma ação ideológica mais ampla. É o caso dos Institutos Liberais, presentes nos principais estados brasileiros. Basicamente, estes institutos visam divulgar e afirmar os princípios clássicos do liberalismo, com ênfase na eficácia do mercado como ordenador da produção e das relações sociais, trabalho que certamente teve algum impacto, haja vista a crescente hegemonia que o neoliberalismo conquistou na sociedade brasileira, não só entre suas elites econômicas, como entre a população de um modo geral. Surgiu também o Pensamento Nacional das Bases Empresariais (PNBE), uma dissidência da FIESP. Sediado em São Paulo, o PNBE se propôs romper com o estilo de ação política daquela entidade, reclamando a criação de canais institucionalizados para a relação entre Estado e empresariado, diferentemente do padrão "direto", informal e clientelista tradicional. Por fim, o IEDI é apresentado como um órgão de que são colaboradores muitos "notáveis" da lista da Gazeta Mercantil (muitos ligados à FIESP/CIESP), tendo como objetivo renovar as práticas do empresariado e formular uma nova estratégia de desenvolvimento para o país. Este instituto também propõe uma nova inserção social do empresariado, como outros canais para dialogar com o Estado, os trabalhadores e a sociedade em geral (Diniz e Boschi, 1993).

Estudos mais específicos sobre estas organizações, por outro lado, falam dos limites e dos dilemas destas iniciativas. No caso do PNBE, Gomes e Guimarães (1999) mostram que, de fato, este movimento esteve voltado para uma discussão mais ampla sobre o País, tendo por base a construção de um "empresário cidadão". Segundo um dos próprios líderes do PNBE, seu papel político perdeu força com a eleição de FHC, que acabou colocando em prática muitas

das suas demandas. Por outro lado, o movimento permanece ativo através de projetos ligados à ecologia, educação e saúde, caracterizando-se por uma certa forma de assistencialismo, entendida pelo movimento como "prática cidadã".

A partir da revisão destes trabalhos, podemos concordar com Diniz quando a autora assinala que a relativa hegemonia do pensamento autoritário-corporativo predominante desde os anos 30 deu lugar, com a Nova República, a "uma cultura política multifacetada, caracterizada por um mosaico de conceitos e valores justapostos e não-integrados a projetos ou propostas mais globais" (Diniz 1996, p. 38-39). Seja do ponto de vista regional, setorial, ou da própria concepção da ação política (o tipo de organização, seus fins etc.), os trabalhos aqui revisados demonstram haver uma certa diversificação nas formas e no conteúdo da ação política empresarial. Ainda assim, todos os trabalhos reiteram a postura particularista, avessa ao reconhecimento e à negociação de interesses divergentes, e sem compromisso com a construção de uma arena pública de negociações. Mesmo levando-se em consideração as novidades, como o PNBE, quando um de seus líderes afirma que o movimento perdeu muito de sua força porque um determinado governo pôs em prática suas principais bandeiras, vemos que a subordinação do empresariado ao Estado permanece como um traço da cultura política desta classe.

Grandes empresas brasileiras têm sido estudadas sob este prisma, como, por exemplo, o Banco do Brasil, a Varig e o grupo Ipiranga. No caso do primeiro, Rodrigues (1999) discute as transformações vividas pelo banco num período de transição das políticas governamentais. Ao fazê-lo, identifica no discurso dos funcionários uma dupla representação do banco: uma visão ahistórica, de um banco idealizado ("O Banco de 190 anos", "o nosso Banco"), e o banco ligado ao governo, sujeito às suas políticas específicas. No contexto atual, estas políticas enfatizam a necessidade de um banco voltado para o mercado, cabendo-lhe como papel social, gerar lucro, segundo fala de atores ligados ao governo.

Através do discurso destes atores, percebe-se sempre articulada uma idéia de nação, em que pese cada ator usá-la para defender uma posição particular. A idéia de "promotor do desenvolvimento", e seu

correlato, "atenuador das desigualdades regionais", é um dos argumentos utilizados. A autora coloca em evidência a necessidade de uma leitura crítica do argumento "moderno x tradicional" que fica mais ou menos aparente na fala das autoridades que defendem a "modernização" do banco através de uma política mais voltada para o lucro e menos para as comunidades, ou ainda, para o desenvolvimento local.

Quando se instaura este processo de mudança no papel social da empresa, o resultado é uma negociação. As comunidades precisam articular-se para garantir a permanência do banco, de forma que o seu papel não se transforme a ponto de estar destituído de um conteúdo propriamente social. A questão, então, não é se o banco privilegia o "econômico" em detrimento do "social", mas perceber quais significados estão sendo conferidos aos mesmos termos e elementos simbólicos (do tipo "modernização", "desenvolvimento" etc.) que surgem no discurso destes atores.

Monteiro (2000) interpreta as estratégias da Varig de um ponto de vista semelhante, quando demonstra que esta empresa travou distintas "relações de significado" com a sociedade brasileira no contexto dos governos militares e das reformas para o mercado. No primeiro caso, este significado passou pela idéia de "Varig e Brasil Grandes", sendo suas estratégias orientadas por uma concepção de "empresa a serviço do desenvolvimento nacional". Neste contexto, e na condição efetiva de empresa designada para representar o País no transporte aéreo internacional, e detentora de 50% do mercado interno, por conta de aquisições e fusões algumas das quais a literatura especializada em história da aviação sugere terem sido forçadas pelo próprio governo, a Varig pautou suas estratégias na constante ampliação da frota, das rotas, do quadro de funcionários, e na diversificação de investimentos.

Já no segundo momento, temos uma reversão desta postura, nos marcos de um processo de desregulamentação e abertura do setor. A Varig perde seu *status* de empresa oficial e se vê ameaçada pela entrada de novos atores no mercado (com a privatização da Vasp e, posteriormente, a ascensão da Tam ao grupo das grandes empresas nacionais, além da entrada de novas empresas brasileiras e norte-

americanas nas rotas entre Brasil e Estados Unidos). A postura de "empresa a serviço do país" cede espaço para a busca pela "competitividade". Ganha força, então, uma concepção de empresa "enxuta", que salienta em seus relatórios como "avanços" a redução do quadro de pessoal, das rotas, da frota, e a alienação do patrimônio, ao mesmo tempo em que busca parcerias com empresas estrangeiras (das quais se destaca a entrada da Varig na *Star Alliance*) e a reformulação dos serviços prestados, com a criação de novos produtos, especialmente para os usuários de maior poder aquisitivo (introdução da classe executiva nos vôos nacionais, serviço de bordo diferenciado na ponte aérea, que é uma linha voltada essencialmente para executivos, e alta concentração de vôos nas regiões mais ricas do país, especialmente a partir de São Paulo para o Rio de Janeiro, Belo Horizonte e Brasília).

Kirschner (2000) analisa o grupo Ipiranga, buscando recuperar sua trajetória através das estratégias desenvolvidas para mostrar como este grande grupo nacional e familiar se expandiu e se consolidou no mercado brasileiro de distribuição de petróleo, mantendo sua condição de grupo nacional e familiar. A Ipiranga apresenta algumas características bem definidas que têm se mantido ao logo do tempo, dentre as quais salientamos a escolha de atividades pioneiras, a formulação de estratégias bem planejadas e seguras, a preocupação de se antecipar ao mercado e lançar sistematicamente novos produtos, além de se ter modernizado sistematicamente. Segundo a autora, apesar de todas as mudanças no mercado e nas conjunturas econômicas nacional e internacional, este grupo permaneceu, sem dúvida, sólido. Durante o ano 2000, os resultados das empresas controladas pelo grupo foram positivos e as mesmas são consideradas por analistas do mercado como bem capitalizadas e com baixo índice de endividamento.

Durante os meses de abril, maio e junho de 2000, a imprensa econômica publicou várias notícias sobre a reestruturação societária da Ipiranga, que poderia chegar à venda de ativos ou à entrada de parceiros no controle acionário do grupo, ou até mesmo a sua possível venda. Se estas notícias revelavam uma crise no seio do grupo, nenhuma mudança ocorreu até agora (junho de 2002), e em nada sua

atuação econômica era afetada. Porém, as mudanças no meio ambiente econômico e institucional contribuíram muito para a crise que este grupo atravessa, mas as dificuldades não são exclusivamente externas ou de caráter sociopolitico, também estão relacionadas às relações estratégicas entre os atores proprietários do grupo. Ela se deve, principalmente, à oposição entre uma lógica política e econômica do tipo empresarial, e uma lógica econômica patrimonial.

De um ponto de vista regional, pesquisas recentes encontraram indícios da formação de uma nova mentalidade empresarial no Estado do Rio de Janeiro no que diz respeito à sua capacidade de gestão. Esta conclusão é reveladora, uma vez que pesquisas abrangeram diferentes segmentos de empresários na cidade do Rio de Janeiro, em cidades do interior do Estado e em áreas rurais.

Ribeiro de Oliveira (1999) analisa as novas formas de gestão dos recursos existentes especialmente no município de Nova Friburgo, no sudeste do Estado do Rio de Janeiro e do surgimento de inovações que estão transformando a realidade do setor primário estadual. Tais inovações estão sendo geradas pela introdução e difusão de cultivos raros através, principalmente, da criações de caprinos leiteiros e de trutas de produtores-empresários. A autora mostra que, mesmo entre os pequenos e médios empresários, estão surgindo traços que apontam para uma nova mentalidade empresarial, revelada pelas possibilidades de uma atividade lucrativa, moderna num espaço rural onde não se esperava tal desenvolvimento.

Kirschner (1999), por sua vez, questiona se, no Brasil, a exemplo de outros países latino-americanos (como o Chile), o novo modelo de desenvolvimento pós substituição de importações está favorecendo o surgimento de uma nova mentalidade empresarial. A autora escolhe o momento da sucessão como ponto de partida de sua análise, já que boa parte das grandes empresas familiares brasileiras, fundadas entre 1940 e 1950, passaram recentemente, ou estão passando, pelo difícil processo de transmissão do comando da empresa ou do grupo. No Brasil, o envelhecimento de muitas grandes empresas adquire um caráter ainda mais delicado porque ocorre simultaneamente às profundas mudanças na ordem econômica mundial, que têm tido claros efeitos sobre a Economia nacional.

A comparação entre dois grandes grupos brasileiros representativos em diferentes épocas, a Mesbla e o grupo Vicunha, sobre a questão da sucessão, permitiu confrontar a mentalidade dos empresários tradicionais e seu estilo de administração, com uma nova mentalidade que difere bastante dos antigos padrões.

O trabalho de Cappellin e Giuliani (1999) faz uma reflexão sobre o processo de transmissão dos patrimônios econômicos e culturais e sobre as influências que tais processos têm nos projetos de reorganização das empresas.

Os depoimentos das novas gerações de empresários de municípios serranos do Estado do Rio de Janeiro revelam a convicção de que, hoje, para ser um empresário bem-sucedido não bastam mais somente os dotes de coragem e tenacidade que animaram os fundadores, mas são exigidas também competências específicas e uma boa formação profissional. Em ambos os municípios, a nova geração de empresários tem uma formação especializada: freqüenta a universidade, visita feiras e exposições nacionais e internacionais, se associa e participa de entidades profissionais e de classe, mostrando uma clara preocupação com a necessidade de articular competências técnicas, financeiras e comerciais. Emerge assim um perfil de titular de empresa de porte médio e familiar que demonstra ser capaz de articular racionalidades diversas, que se utiliza da tradição para poder enfrentar os desafios da modernização, e que se dispõe a buscar todos os meios à disposição para enfrentar o desafios de administrar com competência e eficiência os patrimônios herdados.

Conclusão

Ao olharmos para os trabalhos aqui analisados, consideramos que já é possível falar da existência de uma Sociologia da Empresa brasileira em formação. Certamente falta muito para que as ciências sociais ganhem espaço e legitimidade perante a sociedade para falar do tema, hoje sob a hegemonia dos economistas, administradores e afins. Isto deve nos estimular, através de esforços como o aqui empreendido, a construir esta legitimidade e este espaço, enfrentando o desafio de nos depararmos com processos sociais bastante complexos,

característica da análise sociológica. De qualquer forma, discutir uma Sociologia dos saberes sobre a Economia está fora do alcance deste artigo, embora não deixe de ser uma preocupação pertinente.

Nosso propósito, antes, é mostrar que não nos faltam instrumentos para lidar com o tema, o que por si só já é uma tarefa considerável.

Notas:

1 Por exemplo, a cultura, a religião e a política. Quanto a esta última, vale ressaltar que se trata de um campo sobre o qual a abordagem econômica neoclássica vem ganhando grande espaço, a partir das diferentes vertentes da teoria das escolhas racionais, o que analisaremos a seguir.

2 Ver a entrevista de Mark Granovetter em Swedberg (1990). Remetemos também o leitor à entrevista de Gary Becker para uma defesa da abordagem neoclássica, na mesma publicação.

3 Nas palavras de Granovetter, as relações sociais seriam como "meras fricções" ou "cabelos na sopa" de uma ação economicamente condicionada (Granovetter, 1985a *apud* Swedberg, 1997, p. 241).

4 Ator-chave é uma categoria utilizada pela Sociologia da Empresa para referir-se a um líder que conhece e exprime as necessidades e aspirações do grupo ao qual pertence, independente da posição hierárquica ocupada. São estas características que dão legitimidade a algumas lideranças no interior de uma empresa ou organização, podendo tratar-se de diretores, gerentes, líderes, chefes de seção, ou o próprio dono da empresa.

5 Podemos citar como momentos importantes deste esforço os *workshops*: "Empresa, empresários e sociedade", realizado no Rio de Janeiro (1998); "Culturas empresariais brasileiras: um estudo comparativo entre empresas públicas, privadas e multinacionais", em Campinas (1998); "Culturas empresariais brasileiras: comunidade acadêmica e empresários", em Vitória (1999); a segunda edição do "Empresa, empresários e sociedade", em Niterói (2000), o I Seminário "Organizações e sociedade: perspectivas transdisciplinares", em Porto Alegre (2001), e o seminário temático apresentado no encontro anual da ANPOCS, "Para onde vai o capitalismo brasileiro? Dilemas e perspectivas das empresas e dos empresários" (2001).

6 Na esteira desta crítica, um consenso em torno do ideário neoliberal ganhou força, tendo este setor participado ativamente de entidades e de

movimentos voltados para a divulgação destas idéias. Dentre estes movimentos, destacaram-se os Institutos Liberais, mencionados adiante.

7 Pela Associação Comercial de São Paulo passaram políticos como Delfim Netto, Guilherme Affif Domingos, Paulo Maluf e Calim Eid, por exemplo.

Abstract: The authors attempt a theoretical discussion of the notion that the economic order and its institutions, including firms, are social constructions, which can therefore be apprehended by approaches other than that of an exclusively formal rationality of an economic character. Also presented here are some themes which are being treated by social scientists in an effort to inaugurate a Brazilian Sociology of the Firm.

Key-words: Sociology of the Firm, Economic Sociology, social construction of the market, firms and society

Résumé: Cet article est une discussion théorique sur la notion selon laquelle l'ordre économique et ses institutions, y compris les entreprises, sont des constructions sociales – passibles, donc, d'être comprises sous d'autres regards que celui d'une rationnalité exclusivement formelle de caractère économique. Sont présentés aussi quelques thèmes qui ont été traités para les sciences sociales dans l'effort d'inaugurer une Sociologie de l'Entreprise brésilienne.

Mots-clé: Sociologie de l'entreprise, Sociologie Économique, construction sociale du marché, entreprise et société

Referências bibliográficas

BAUER, Michel. *Les patrons de PME entre le pouvoir, l'entreprise et la famille.* Paris: Inter Editions, 1993.

BERNOUX, Philippe. *La sociologie des organisations*. Paris: Seuil, 1985.

BOSCHI, Renato Raul. *O Executivo e a redefinição das relações público/ privado no Brasil: um novo corporativismo?* Versão preliminar do artigo realizado na Cátedra Sérgio Buarque de Hollanda, na École de Hautes Études en Sciences Sociales. Paris, 2002.

CAPPELLIN, Paola; GIULIANI, Mario. Os herdeiros: estudo de caso das empresas de porte médio da região serrana do Rio de Janeiro. In: KIRSCHNER, A. M.; GOMES, E. (Orgs.). *Empresa, empresários e sociedade*, Rio de Janeiro: Sette Letras, FUJB, 1999.

DINIZ, Eli. Corporativismo em transição. In: *Crise, reforma do Estado e governabilidade*. Rio de Janeiro: FGV, 1996.

DINIZ, Eli; BOSCHI, Renato. Brasil: um novo empresariado? Balanço de tendências recentes. In: DINIZ, E. (Org.). *Empresários e modernização econômica: Brasil anos 90*. Florianópolis: UFSC/IDACON, 1993.

FRANCFORT, Isabelle, OSTY, Florence, SAINSAULIEU, Renaud, UHALDE, Marc. *Les mondes sociaux de l'entreprise*. Paris: Desclée de Brouwer, 1995.

FLIGSTEIN, Neil. Mercado como política : uma abordagem político-cultural das instituições de mercado. *Contemporaneidade e Educação*, n. 9, p. 26-55, 2001.

GOMES, Eduardo; GUIMARÃES, Fabrícia. Empresários, o Brasil em reformas e o corporativismo em transição: um estudo sobre o PNBE – Pensamento Nacional das Bases Empresariais. In: KIRSCHNER, A. M.; GOMES, E. (Orgs.). *Empresa, empresários e sociedade*. Rio de Janeiro, Sette Letras, 1999.

GRANOVETTER, Mark. La force des liens faibles. In: GRANOVETTER, Mark. *Le marché autrement: essais*. Paris: Desclée de Brouwer, [1973] 2001.

_____. *L'ancienne et la nouvelle sociologie économique: histoire et programme*. [1973] 2001.

_____. *Luncheon roundtable on the "New Sociology of Economic Life"*, Washington D.C., ASA Meetings, 1985a (mimeogr.). A*pud* Swedberg, 1997.

_____. Economic action and social structure: the problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, v. 91, n. 3, p. 481-510, 1985b.

INGHAM, Geoffrey. The 'New Economic Sociology'. *Work, employment and society*, v. 10, n. 3, p. 549-564, 1996.

KIRSCHNER, Ana Maria. Empresários brasileiros dos anos 90: sucessão e mudança de mentalidade? In: KIRSCHNER, A. M.; GOMES, E. (Org.). *Empresa, empresários e sociedade*. Rio de Janeiro: Sette Letras, 1999.

_____. *Les entrepreneurs face à l'intervention et au retrait de l'Etat : l'industrie du blé au Brésil - 1967/1992*. Paris, 1995. Tese (Doutorado) – Institut de Hautes Etudes de l'Amérique Latine, Université Paris III.

_____. *Globalização e grandes empresas familiares brasileiras.* Empresa, empresários e sociedade II, Escola de Engenharia, UFF, 30 e 31 out. 2000

KIRSCHNER, Ana Maria; LEOPOLDI, Maria Antonieta P. Dilemas e perspectivas das empresas e dos empresários. *Gazeta Mercantl*, maio, 2001.

KIRSCHNER, Ana Maria; MONTEIRO, Cristiano Fonseca. Notas introdutórias a uma Sociologia da Empresa no Brasil. *Contemporaneidade e Educação,* Rio de Janeiro, v. 6, n. 9, 2001.

LEOPOLDI, Maria A. *Política e interesses: as associações industriais, a política econômica e o Estado.* Rio de Janeiro, Paz e Terra, 2000.

LÉVESQUE, Benoît; BOURQUE, Gilles L.; FORGUES, Éric. La Sociologie Économique de langue française: originalité et diversité des approches. *Cahiers Internationaux de Sociologie*, n. 103, p. 265-294, 1997.

LIU, Michel. L'autonomie des entreprises dans le champ social. In: SAINSAULIEU, R. (Org.). *L'entreprise: une affaire de société.* Paris, Fondation Nationale de Science Politique/Réference, 1992.

MEDEIROS, Marcos, *Organizações empresariais e o modelo brasileiro de relações de trabalho: o caso da CNI (1988/1998).* Rio de Janeiro, 1999. Dissertação (Mestrado) – IFCS/UFRJ.

MINELLA, Ari. O discurso empresarial no Brasil: com a palavra os senhores banqueiro$. *Ensaios FEE*, v. 14, n. 2, p. 505-546, 1994.

MONTEIRO, Cristiano. *A trajetória da Varig do nacional-desenvolvimentismo ao consenso neoliberal. Estudo de caso sobre a relação entre empresa e sociedade.* Rio de Janeiro, 2000. Dissertação (Mestrado) – IFCS/UFRJ.

NEVES DA COSTA, Paulo R. A associação comercial de São Paulo: entre entidade de classe e organização prestadora de serviços. In: KIRSCHNER, A. M.; GOMES, E. (Orgs.). *Empresa, empresários e sociedade II.* Niterói: Editora da Universidade Federal Fluminense, 2001.

OLIVEIRA, Renata Ribeiro de. Inovações empresariais no espaço rural do Rio de Janeiro. In: KIRSCHNER, A. M.; GOMES, E (Orgs.). *Empresa, empresários e sociedade.* Rio de Janeiro: Sette Letras, 1999.

POLANYI, Karl. *The great transformation: the political and economic origins of our time.* Boston: Beacon Press, 1944.

POLANYI, Karl.; ARENSBERG, Conrad; PEARSON, Harry (Orgs.). *Trade and market in the Early Empires: Economics in History and in Theory*. New York: The Free Press, 1957.

ROMANANTSOA, Bernard. L'autonomie stratégique de l'entreprise. I*n*, SAINSAULIEU R. (Org.). *L'entreprise: une affaire de société*. Paris: Fondation Nationale de Science Politique/Réference, 1992.

RODRIGUES, Léa C. O Banco do Brasil e as construções simbólicas sobre a idéia de nação. *Mosaico, Revista de Ciências Sociais*, v. 1, n. 2, p. 107-133, 1999.

SAINSAULIEU, Renaud; SEGRESTIN, Denis. Vers une théorie sociologique de l'entreprise? *Sociologie du Travail*, v. 28, n. 3, 1986.

SAINSAULIEU, Renaud. *Sociologie de l'entreprise: organisation, culture et développement*. Paris: Presse de Sciences Po et Dalloz, 1997.

SMELSER, Richard; SWEDBERG, Richard. The sociological perspective on the Economy. In: SMELSER, Richard; SWEDBERG, Richard (Orgs.). *The handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press/New York, Russell Sage Foundation, 1994.

SWEDBERG, Richard. *Une histoire de la Sociologie Économique*. Paris: Desclée de Brouwer, 1994.

_____. Vers une nouvelle sociologie économique: bilan et perspectives. *Cahiers Internationaux de Sociologie*, v. 103, p. 237-263, 1997.

SWEDBERG, Richard; GRANOVETTER, Mark. Introduction. In: SWEDBERG, R.; GRANOVETTER, M. (Orgs.). *The sociology of economic life*. Boulder: Westview Press, 1992.

SWEDBERG, Richard (Org.). *Economics and Sociology: redefining their boundaries: conversations with Economists and Sociologists*. Princeton: Princeton University Press, 1990.

CONTRIBUIÇÕES DA SOCIOLOGIA ECONÔMICA À TEORIA DAS ORGANIZAÇÕES

Maurício Serva*

Resumo. Este artigo tem como objetivo demonstrar, de forma sintética, a contribuição que a Sociologia Econômica vem dando à teoria das organizações. Para tanto, o autor trata de cinco temas abordados pela Sociologia Econômica que têm forte relação com demandas e lacunas da teoria das organizações: a análise institucional dos mercados, a competição empresarial, os grupos econômicos, o empreendedorismo, a economia solidária. Em cada tema, são identificados os principais estudos e as possibilidades de enriquecimento que a aproximação com Sociologia Econômica pode trazer à teoria das organizações.

Palavras-chave: Sociologia Econômica, teoria das organizações.

Introdução

A intensificação dos estudos pertencentes ao campo da Sociologia Econômica enseja uma grande expectativa nas Ciências Sociais. Numa época em que tanto se fala e pouco se pratica a interdisciplinaridade, a Sociologia Econômica vem dando o exemplo do que um real esforço interdisciplinar pode proporcionar para o desenvolvimento do conhecimento científico.

A complexidade crescente da sociedade contemporânea parece demandar dos cientistas sociais uma nova postura para a sua

* Doutor em Administração (EAESP/FGV), professor da UFPR, presidente no Brasil do CIRIEC – Centre International de Recherche et d'Information sur l'Économie Publique, Sociale et Coopérative, coordenador do Grupo de Pesquisa em Gestão e Desenvolvimento Social (UFPR). E-mail: mserva@terra.com.br

compreensão. Ao reunir cientistas de diversos campos disciplinares em torno de suas propostas e temas, a Sociologia Econômica dá provas de maturidade na produção do conhecimento: primeiramente, pela autocrítica de cada pesquisador ao reconhecer as limitações inerentes ao seu próprio campo e, em seguida, pela criação de quadros de análise ao mesmo tempo amplos e rigorosos. Essas características têm permitido o diálogo mais profícuo entre pesquisadores oriundos da Sociologia, da Economia, da Antropologia, da Geografia, da Ciência Política, da Administração, dentre outros campos, promovendo a coexistência enriquecedora dos produtores do conhecimento, o debate racional sobre os temas comuns e a conseqüente contribuição mútua para o aperfeiçoamento de suas disciplinas de origem.

No espectro dessas constatações é que objetivamos neste estudo demonstrar, de forma sintética, um tipo específico de contribuição que a Sociologia Econômica vem dando a um campo disciplinar: a teoria das organizações, mais conhecido como Administração. Para tanto, focalizaremos separadamente, dentre as diversas contribuições em curso, cinco temas abordados pela Sociologia Econômica que guardam estreita relação com demandas e lacunas da teoria das organizações, a saber: a análise institucional dos mercados, a competição empresarial, os grupos econômicos, o empreendedorismo e a Economia Solidária.[1]

Mercados como instituições

Primeiramente, gostaríamos de abordar a contribuição que decorre da consideração e análise dos mercados como instituições. A *inscrição social do mercado*, uma das temáticas mais trabalhadas pela Sociologia Econômica, abre novos e amplos horizontes para várias correntes da teoria das organizações, como também para algumas áreas aplicadas da Administração.

Empreendendo um balanço histórico dos estudos realizados sobre o mercado ao longo do tempo, Swedberg (1994) reconhece que tanto a Economia – com as obras de Smith, de Marx e de outros autores – como a Sociologia, representada principalmente pela obra de Weber, produziram sólidos fundamentos para a análise social do

mercado. Todavia, segundo Swedberg, foi preciso esperar até os anos 50 para que a idéia de uma Sociologia do Mercado fosse, de fato, concretizada: tal passo foi dado por autores como Talcott Parsons, Neil Smelser e Karl Polanyi. Parsons e Smelser (1956) esforçaram-se para demonstrar como a Economia e a Sociologia poderiam ser integradas e, também, para estabelecer os pontos de partida para um desenvolvimento sistemático de uma Sociologia do Mercado. Polanyi (1957) empreende uma análise histórica da concretização do princípio econômico que funda a economia do mercado.

Malgrado os esforços realizados por aqueles autores em meados do século passado, Swedberg constata que somente a partir dos anos 70 nota-se uma intensificação dos estudos sobre o mercado especificamente na Sociologia, embora a obra de Polanyi tenha animado um grande debate na Antropologia e na História quando de sua publicação. No último quarto de século, diversos trabalhos foram realizados na Sociologia tendo como objeto o mercado, confirmando o interesse de sociólogos por esse tema. Várias abordagens se sucederam, enfocando uma gama de aspectos tais como: a análise da importância das relações sociais no mercado de trabalho (Granovetter, 1974), a abordagem da estrutura social do mercado (White, 1981; Baker, 1984), a abordagem histórico-comparativa (Hamilton e Biggart, 1988; Lie, 1992), a abordagem das normas sociais (Burns e Flam, 1987), dentre outras. Vale lembrar que é nesse período que a corrente chamada Nova Economia Institucional adquire grande visibilidade, ensejando a aproximação definitiva entre a Economia e a Sociologia. O próprio Swedberg (1994) propõe uma integração entre as duas disciplinas, inspirando-se em Weber e na Nova Economia Institucional para elaborar tipos ideais de estruturas de mercado no capitalismo moderno, visando ampliar a compreensão sobre a sua complexidade.

Assim, a *inscrição social do mercado* continua a ser um dos principais temas de interesse da Sociologia Econômica. O tema em questão desdobra-se em duas vertentes mais pesquisadas: o estudo das transações comerciais, do ponto de vista institucional, e a regulação social da competição entre agentes econômicos. Para Swedberg,

> a tarefa primordial é desenvolver modelos analíticos interessantes, que possam ser utilizados na pesquisa empírica. (...) o problema da compreensão dos mercados como estruturas sociais distintas ainda não está solucionado e, sem dúvida, continuará a ser um dos mais urgentes itens nas agendas da teoria econômica e da Sociologia Econômica. (Swedberg, 1994, p. 273, trad. livre).

Uma tal perspectiva de análise amplia significativamente o alcance da compreensão possível do ambiente no qual as empresas operam. Desde o seu início, a teoria das organizações carece de uma sustentação teórica mais sólida para a abordagem social do mercado. Não obstante a Sociologia das Organizações ter sido constituída desde os anos 50, o seu foco de análise foi direcionado para os fenômenos internos, tais como: conflitos grupais, estruturas departamentais, objetivos, disfunções da burocracia, papéis dos atores organizacionais ou, então, para determinadas relações interorganizacionais, tais como empresa-sindicato e empresa-governo. O mercado, enquanto instituição distinta, carece, até então, de um aparato analítico que proporcione estabelecer uma conexão entre os modelos de análise organizacional e o ambiente institucional. Ao passar da dimensão organizacional para a dimensão ambiental, o pesquisador na teoria das organizações freqüentemente recorre aos modelos fornecidos pela corrente do planejamento estratégico (Ansoff, 1979; Porter, 1980) para trabalhar as macrovariáveis ambientais. Tais modelos, elaborados numa perspectiva sistêmica e fortemente influenciados pela microeconomia, desembocam numa visão estritamente técnica e normativa da ação empresarial em seus ambientes competitivos. Não há uma correspondência epistemológica adequada entre abordagens teóricas enfocando a análise social das organizações empresariais e a análise social do mercado. Eis aqui uma grave lacuna da teoria das organizações, para a qual o intercâmbio com a Sociologia Econômica enseja oferecer uma via de preenchimento.

Competição empresarial

A consideração do mercado como instituição conduz a Sociologia Econômica ao estudo da competição entre empresas. Tal tema de estudo tem ganho uma importância crescente no quadro atual

da intensificação da internacionalização dos mercados ou ainda da globalização – como preferem denominá-la alguns autores. Fala-se muito, atualmente, em "competição global", "competição acirrada", "competitividade", dentre outras expressões para representar seja a situação concorrencial que caracteriza o ambiente das empresas contemporâneas, seja a condição que estas últimas necessitam atingir para continuar existindo nesse ambiente.

Os instrumentos teóricos disponíveis na teoria administrativa não dão conta da influência das variáveis de natureza social na competição empresarial. No campo da administração, a competição é uma realidade a enfrentar e a superar através da sagacidade dos administradores, expressada pela sua capacidade de perceber as mudanças ambientais e de agir rápida e estrategicamente. O problema é que os instrumentos utilizados para a percepção dessas mudanças têm como pressupostos fundamentais os aspectos técnicos e econômicos concernentes à competição, tais como: dimensão tecnológica, soluções de logística, índices econômicos, disponibilidade de capital, economias de escala, sistema de preços, quantidade de competidores, dentre outros, com exceção feita a poucos aspectos de natureza subjetiva, como, por exemplo, a preferência dos consumidores. Entretanto, a flutuação da preferência dos consumidores e suas variáveis simbólicas correlatas representam apenas uma espécie de ponta do *iceberg* em face dos demais fatores sociais envolvendo a competição.

Neste sentido, Etzioni (1988) chega a afirmar que a competição empresarial é um processo "socialmente encapsulado". Para o autor, a competição é uma forma de conflito organizado e enquadrado socialmente, o que permite a sua limitação e também a sua sustentação. Ele aponta três mecanismos de sustentação da competição: fatores normativos (confiança, custos de transação), limites sociais estabelecendo um meio termo entre os sistemas impessoais/calculistas e a densidade comunal, e, por último, a regulação exercida pelo Estado. Nessa interpretação, o Estado é necessário para a manutenção da "cápsula", sendo em última instância o árbitro dos conflitos. Etzioni acredita que quão mais fortes forem os fatores normativos e os limites

sociais, menor será a necessidade de regulação exercida pelo governo, tal é a dinâmica de interação entre os três mecanismos. A "cápsula da competição" estaria fortemente sujeita ao jogo de poder presente na sociedade, portanto as relações de poder constituem um aspecto essencial para Etzioni na análise da competição.

Semelhante posição é adotada por Abofalia e Biggart (1991). Esses autores propõem uma conceptualização da competição sobretudo como uma forma de espaço coletivo institucionalmente encastrado e socialmente mantido. Três aspectos constituem sua perspectiva analítica: a competição como uma forma de ação social orientada pela interação com os outros atores, o surgimento de padrões e normas decorrentes da ação competitiva em mercados relativamente estáveis e o estabelecimento de suportes para regulação e sustentação da competição. Baseados nessa tríade, Abofalia e Biggart (1991) empreendem uma análise da competição em segmentos de mercados bastante diferentes entre si: a Bolsa de Mercadorias de Chicago, o segmento das vendas a domicílio onde operam empresas como Tupperware e Herbalife, e o mercado composto pelos grupos empresariais japoneses em seu país de origem. Dessa forma, seu estudo acrescenta a vantagem da investigação empírica, produzindo conclusões como a que se segue:

> estruturas de mercado, tal como todas as formas de ordem social, são fundamentalmente estruturas de dominação. Elas prevêem incluídos e excluídos, membros mais e menos poderosos. Eles têm ideologias de participação e de exclusão, e significações institucionalizadas para sustentar a ação em conformidade com as normas. Normas particulares emergem em mercados particulares devido a escolhas e ações de atores histórica e culturalmente encastrados, e o poder de alguns autores que impõem sua vontade sobre outros não pode ser ignorado nesse processo. (Abofalia e Biggart, 1991, p. 229).

Ao delinear outras dimensões da competição empresarial que não somente a tecnológica e a econômica, a Sociologia Econômica acrescenta um importante elemento para a percepção mais acurada do funcionamento do mercado, fornecendo uma contribuição indispensável à teoria das organizações.

Grupos empresariais

Ainda na esfera empresarial, chamamos a atenção para uma outra contribuição da Sociologia Econômica: o estudo dos grupos empresariais. Hoje vivemos num período histórico em que determinados grupos empresariais aumentaram consideravelmente o seu poder, provocando inclusive o enfraquecimento do Estado frente a questões econômicas. Uma boa parte dos produtos e serviços dos quais necessitamos na vida urbana cotidiana provêm dos grandes grupos empresariais, principalmente dos multinacionais.

Apesar dos grupos empresariais se constituirem num dos aspectos de grande interesse nas Escolas de Administração, a teoria das organizações conta com parcos estudos enfocando os grupos empresariais como objeto. Em geral, os trabalhos realizados sobre os grandes grupos empresariais abordam aspectos específicos da sua gestão, como a ação estratégica adotada e seus resultados num determinado período, as relações de trabalho em algumas unidades do grupo, a entrada em um novo mercado, mas dificilmente buscam esclarecer a origem e as formas de manutenção do grupo em si.

Granovetter (1994) dá um passo decisivo para a consideração dos grupos empresariais como objeto de estudo numa perspectiva de análise comparativa. Para tanto, o autor estabelece seis dimensões de variação desses grupos: as relações de propriedade, os princípios de solidariedade, a estrutura de autoridade, a dimensão moral, finanças, e relações com o Estado.

As relações de propriedade provocam variações essenciais de um grupo a outro conforme eles sejam controlados direta ou indiretamente por uma pessoa, uma família ou um conjunto de famílias correlacionadas. Há ainda que se considerar as formas específicas de estrutura societária que se configuram às vezes por meio de uma *holding company*, ou, ainda, por um tipo de federação entre empresas.

Dentre os princípios de solidariedade encontram-se: região, partido político, etnia, parentesco, religião. Em países como o Brasil, por exemplo, o *mix* de princípios das relações com grupos estrangeiros, relações especiais com o Estado e com as elites financeiras locais são determinantes para o crescimento e a manutenção dos grupos

empresariais de grande porte. De forma geral, a multiplicidade de bases de solidariedade deve ser identificada para alcançar uma melhor compreensão do fenômeno.

A estrutura de autoridade pode ter uma direção dominantemente vertical ou horizontal, dando os contornos da concentração ou da distribuição do poder no seio do grupo. A configuração dessa estrutura guarda uma relação estreita com a origem e a história do grupo, por exemplo, ela tende a ser muito diferente no caso da sua origem ter sido uma empresa apenas ou uma coalizão de empresas.

O exame da existência e força dos valores morais e sua compatibilidade ou não com os principais valores presentes na cultura da região de origem do grupo pode ajudar a explicar muitas vezes o crescimento, o desaparecimento ou simplesmente o modo de funcionamento de alguns grupos empresariais.

As formas de mobilização de capital e as relações com o Estado correspondem mais proximamente com a ação ambiental dos grupos empresariais. Em particular, a dinâmica das interações dos grupos com os bancos é um dos aspectos cruciais para a sua manutenção, representando também um fator de variabilidade intergrupos digno de destaque.

As relações com Estado, por sua vez, são tão complexas e diferenciadas que merecem uma abordagem especial para a sua apreensão. A aproximação entre os grupos empresariais e o Estado pode assumir várias formas. O conteúdo das políticas públicas de desenvolvimento pode ser essencial para a estrutura organizacional e as ações de determinados grupos num período de tempo. Atores partindo de instâncias do Estado acabam por ocupar postos de comando em grupos empresariais e vice-versa, caracterizando o fenômeno da tecnoburocracia. Não é novo lembrar que diversos grupos empresariais estiveram na base de golpes de Estado em várias partes do mundo durante o século passado; a transposição do poder econômico em poder político é um fenômeno sempre necessário de ser estudado, tendo em vista a interferência de alguns grupos empresariais no destino de uma comunidade.

Granovetter ressalta que as seis dimensões de variação acima listadas devem ser alvo de uma elaboração teórica levando em conta o contexto histórico institucional e desprezando correlações empíricas fixas entre elas.

O foco centrado nos grupos empresariais como objeto de análise é uma contribuição de peso da Sociologia Econômica para a teoria das organizações. Enquanto a teoria administrativa tem abordado aspectos específicos, ensejando uma frágil e esparsa compreensão de como funcionam esses grupos, a análise global destes evidentemente promoveria uma visão não-fragmentada da realidade organizacional. Adotando essa opção, a teoria das organizações se concentraria prioritariamente no exame do grupo empresarial em si como um ator coletivo, buscando identificar as diversas variáveis – e suas relações – que caracterizam suas dimensões socioeconômicas. Após ter investido no delineamento do objeto, o passo seguinte seria o exame de aspectos específicos, incluindo aí aqueles de cunho mais técnico, pois ligados à gestão. Operando dessa forma, a teoria das organizações poderia consolidar programas de pesquisa numa base mais substantiva, uma vez que tais programas estariam referenciados às condições reais de ação dos grupos empresariais, isto é, ancorados na análise dos processos sociais e políticos que permeiam suas atividades econômicas e administrativas.

Empreendedorismo

Nos últimos anos, o tema do empreendedorismo vem ganhando espaço crescente nas Escolas de Administração e na mídia em geral. O agravamento da crise econômica iniciada nos anos 70 teve como uma das conseqüências principais o desemprego, o qual, por sua vez, aprofunda a crise social em todos os países. A forte diminuição do ritmo de crescimento econômico muda radicalmente o regime dominante de acumulação do capital, desprezando durante quase trinta anos consecutivos o ideal do pleno emprego, outrora considerado como um dos pilares do desenvolvimento do sistema e do equilíbrio social.

Nesse contexto, observa-se a proliferação de incentivos a uma certa "capacidade de iniciativa" dos indivíduos, no sentido destes

lançarem-se como empresários, criando negócios e deixando de lado a busca do emprego com as sonhadas boa remuneração e estabilidade. Ao passo que é alardeado o "fim dos empregos" (Rifkin, 1995), são implementados diversos programas governamentais de incentivo ao empreendedorismo, acompanhados de intensa cobertura de comunicação na mídia. Curiosamente, o empreendedorismo sempre foi um tema marginal nas Escolas de Administração, uma vez que a formação de administradores se dirigia para os setores das grandes empresas privadas e para o aparato burocrático do Estado. O perfil do administrador era o de um técnico especializado para gerir as grandes organizações desses setores. Todavia, a crise econômica, reduzindo drasticamente as oportunidades de trabalho em tais setores, acabou por fazer ressurgir o interesse pela atividade empreendedora, criando em universidades e associações de classe iniciativas do tipo "incubadoras de empresas", cursos específicos de empreendedorismo e apoio à organizações de fomento, como o SEBRAE, no caso do Brasil.

O impacto desses movimentos no ambiente acadêmico tem sido significativo: na Administração, o empreendedorismo passou a ser tema central de vários cursos de extensão, como também disciplina obrigatória em cursos de graduação, enquanto na Economia ganham novo interesse determinados estudos, como o de Schumpeter, que apontam as características do empreendedor como um ator social. Novamente, a teoria das organizações necessita dar uma resposta imediata às demandas originadas por mudanças sociais abruptas e, assim, ela se vê numa situação de carência de massa crítica.

Os estudos realizados por autores ligados à Sociologia Econômica têm revelado dimensões do empreendedorismo que contribuem para não somente delinear o ambiente institucional onde o empreendedor age, como também para deslindar aspectos constitutivos das relações sociais no seio das quais a ação empreendedora torna-se possível.

Stevenson e Jarillo (1991) revisam grande parte dos estudos realizados sobre empreendedorismo e constatam que estes falham, em geral, por confundir inteiramente o campo do empreendedorismo

com o de pequenos negócios, ou, ainda, por não examinar os complexos dilemas que o empreendedor regularmente enfrenta. Os autores adotam como ponto de partida a visão do empreendedorismo como um processo, e propõem um quadro de análise com o objetivo de auxiliar o aperfeiçoamento das práticas de gestão no âmbito do empreendedorismo. As variáveis principais desse quadro de análise são a orientação estratégica, o comprometimento com a oportunidade, o controle de recursos, a estrutura de gestão e as políticas de recompensa. Nesta última variável, gostaríamos de ressaltar a inclusão de indicadores como: normas sociais, demandas de públicos externos à organização e soluções para questões relativas à eqüidade na distribuição das recompensas.

Para Martinelli (1994), o empreendedor é um ator social que exerce papéis fundamentais em instituições-chave da economia de mercado e que, por isso, ele acaba por ocupar posições importantes nas sociedade capitalista. O autor desenvolve um estudo sobre empreendedorismo discutindo criticamente as abordagens contemporâneas do fenômeno: origens sociais e traços psicológicos do empreendedor, contexto de surgimento do empreendedorismo, relações entre empreendedorismo e cultura, abordagem situacional (como agem os empreendedores). Martinelli conclui que essas abordagens concentram seus esforços na formação do empreendedor, deixando de lado alguns temas importantes, os quais devem guiar a pesquisa futura: sucessão em empresas familiares, papel do empreendedor em organizações sem fins lucrativos, análise de insucessos na atividade empreendedora.

Starr e MacMillan (1991) analisam as ações do empreendedor no meio institucional para a mobilização de recursos geralmente escassos. Os autores empreendem um estudo empírico com diversos casos que ilustram como "*os empreendedores adquirem recursos para seus negócios utilizando estratégias socioeconômicas*" (Starr e MacMillan, 1991, p. 169). As estratégias são divididas em quatro conjuntos: cooptação de recursos estratégicos (influência, amizade, favores), cooptação de "bens públicos" (legitimidade, acesso à mídia, endossos, informação, confiança), cooptação de bens subutilizados (empréstimos e obtenção definitiva de materiais, equipamentos,

instalações). Os autores denominam esse processo como um todo de "construção de ativos sociais", demonstrando a dimensão social da ação econômica do empreendedor na busca dos recursos necessários ao seu negócio.

Mesmo pelo breve inventário acima, pode-se perceber a contribuição que a Sociologia Econômica vem dando à teoria das organizações ao tratar o tema do empreendedorismo. Mais importante, cremos, é a constatação do potencial dos estudos baseados na orientação da Sociologia Econômica para o enriquecimento da interpretação de quem é o empreendedor e de como ele atua, em face das condições sociais e econômicas que caracterizam seu contexto. A partir dessas contribuições, a teoria administrativa poderá melhor delinear formas de gestão adequadas à atividade empreendedora.

Economia Solidária

Uma das singularidades da Sociologia Econômica produzida em países de língua francesa é a abordagem das dimensões não-monetárias e não-mercantis da Economia contemporânea (Laville, 1997). Nessa abordagem, destacamos os trabalhos que têm como objeto as organizações produtivas que compõem a chamada Economia Solidária. Segundo Lévesque, Bourque e Forgues (1997), esses estudos têm sido produzidos no âmbito do Grupo de Trabalho de Sociologia Econômica da Associação Internacional de Sociólogos de Língua Francesa, da revista *Économie et Solidarités*, editada pela seção canadense do CIRIEC – Centre International de Recherche e d'Information sur l'Économie Publique, Sociale et Coopérative –, e da coleção *Sociologie Économique*, mantida pela editora francesa Desclée de Brouwer.

A abordagem da Economia Solidária baseia-se nos trabalhos de Karl Polanyi, enfatizando o princípio da reciprocidade ao examinar a ação de diversas organizações produtivas oriundas da sociedade civil. Podemos conceber os trabalhos desse campo sob duas vertentes principais: uma mais conceptual, discutindo o encastramento social da atividade econômica e a mobilização política da sociedade civil (Roustang et al., 1996) e a outra, mais empírica, mapeando as

organizações produtivas existentes e analisando sua lógica de ação (Laville e Sainsaulieu, 1997).

Os trabalhos empíricos da Economia Solidária privilegiam a análise de organizações que prestam serviços "relacionais" ou de "proximidade", isto é, de educação, saúde, lazer, serviços sociais, os quais supõem uma interação direta entre um prestador e um beneficiário. Essas organizações brotam no seio da sociedade civil, exercendo atividades econômicas, embora sem fins lucrativos, pois gerem recursos diversificados e proporcionam empregos. Uma das especificidades de tais organizações é o seu caráter político, não se constituindo assim numa mera extensão do Estado:

> (...) as estruturas da Economia Solidária podem ser apreendidas como instituições intermediárias dos dois campos que elas articulam, o campo político e o campo econômico. A instituição da Economia Solidária se inscreve no campo político, como criação de entidade coletiva num espaço público conflitual. (Laville, 1995, p. 168).

A dimensão política da ação das organizações da Economia Solidária é ressaltada com grande ênfase pelos autores dessa corrente. Essa dimensão constitui um projeto de mudança institucional, ao renovar as formas de representação política de atores que, oriundos da sociedade civil, organizam-se para defender seus interesses e solucionar problemas que os afetam. Assim procedendo, esses atores criam *espaços públicos autônomos* (Habermas, 1990), revigoram a cidadania e participam ativamente da interação democrática entre as esferas da sociedade civil, do mercado e do Estado (Serva, 1999). A complexidade que se instala numa organização da Economia Solidária é notável: além de exercer um papel político inovador, elas captam e utilizam recursos provenientes tanto do Estado (recursos públicos, financiamentos), do mercado (venda de produtos, parcerias com empresas privadas), como da sociedade civil (voluntariado, dons, etc.).

No seio da Economia Solidária, podemos encontrar uma grande variedade de associações comunitárias, sociedade civis, determinadas organizações não-governamentais, dentre outras. A expansão da quantidade dessas organizações é um fenômeno de significativa

proporção e a sua gestão é um desafio, tendo em vista as necessidades de profissionalização dos seus membros e de construção de uma gestão apropriada à natureza das organizações. A teoria das organizações ainda não oferece estudos suficientes para empreender a análise das organizações da Economia Solidária, nem tampouco enfocar o tema da gestão. As tentativas de transferência de modelos de gestão de empresas privadas diretamente para a Economia Solidária é condenável, em razão das grandes diferenças entre esses tipos de organização. Os esforços de análise e também de elaboração de formas de gestão apropriadas estão apenas começando e os de maior qualidade nesse campo estão baseados na abordagem francesa da Economia Solidária (Andion, 1998, 2001). Tanto a vertente conceptual como a vertente empírica, citadas acima, fornecem o devido suporte teórico sobre o qual a teoria das organizações poderá realizar os estudos necessários para dar conta do desafio que a Economia Solidária coloca atualmente e no futuro.

Conclusão

O levantamento aqui realizado está muito longe de esgotar o inventário das contribuições da Sociologia Econômica à teoria das organizações. Nossa intenção foi apenas ilustrar a natureza dessas contribuições e assinalar a sua importância para o desenvolvimento da Administração.

Menos do que registrar a contribuição em questão, pensamos ser mais frutuoso proporcionar a percepção do potencial de colaboração da Sociologia Econômica para o enriquecimento da teoria das organizações. A consideração dos cinco temas acima tratados já nos deixa antever o avanço que a teoria e a prática da Administração podem experimentar a partir da aproximação mais intensa entre as duas disciplinas.

Fazer avançar a compreensão da realidade organizacional parece ser uma das vias para tornar as organizações produtivas espaços onde a democracia, os direitos humanos e os ideais ligados à emancipação humana tenham lugar. Hoje vivemos num tipo genérico

de sociedade em que a densidade organizacional é a mais elevada da história. Dependemos como nunca das organizações para satisfazer a maior parte de nossas necessidades, elas se tornaram assim o palco privilegiado da cena social, onde nós, atores em busca da auto-realização, interagimos sem cessar, encenando peças das mais importantes de nossas vidas.

A Sociologia Econômica vem aperfeiçoando suas possibilidades de levantar questões e propor vias de diálogo para a compreensão mais ampla das questões que afetam a vida social. A prática da interdisciplinaridade é um recurso essencial para que essas possibilidades concretizem-se cada vez mais. Compreender é fundamental para agir com consciência. Na sociedade organizacional atual, muito há que ser feito para torná-la mais justa e apropriada à auto-realização dos seus membros. A contribuição dada ao conhecimento sobre a ação coletiva nas organizações produtivas adquire uma importância capital para que essa ação seja empreendida a favor do homem.

Notas

1. Neste estudo trataremos sempre da Economia Solidária tomando como base o seu conceito original, ou seja, conforme estabelecido por Laville (1995). No Brasil, alguns autores operaram uma distorção no conceito original de Economia Solidária (ver Singer e Souza, 2000), substituindo-o por um outro, ao qual não faremos qualquer menção neste estudo.

Abstract: This article aims to demonstrate, in summary, the contribution of the Economic Sociology to the organizational theory. Therefore, the author presents five themes approached by the Economic Sociology that have connections with demands and lacunas of the organizational theory: institutional analysis of the markets, competition, business groups, entrepreneurship, solidary economy. In each theme, the author indicates the main studies and the improvement possibilities that the approach with Economic Sociology can bring to the organizational theory.

Key-words: Economic Sociology, organizational theory.

Résumé: Cet article vise à démontrer, de façon synthétique, la contribution de la Sociologie Économique à la théorie des organisations. L'auteur présente donc cinq thèmes approchés par la Sociologie Économique qui ont de forts rapports avec des demandes et lacunes de la théorie des organisations : l'analyse institutionnelle des marchés, la compétition, les groupes économiques, l'entrepreneurship, l'économie solidaire. Dans chaque thème, l'auteur indique les études principales et les possibilités d'amélioration que le rapprochement avec la Sociologie Économique peut apporter à la théorie des organisations.

Mots-clés: Sociologie Économique, théorie des organizations.

Referências Bibliográficas

ABOFALIA, Mitchel; BIGGART, Nicole. Competition and markets: an institutional perspective. In: ETZIONI, A.; LAWRENCE, P. (Orgs.) *Socio-economics: toward a new synthesis*. New York: M. E. Sharp, 1991.

ANDION, Carolina. Gestão em organizações da Economia Solidária: contornos de uma problemática. *Revista de Administração Pública*, v. 32, n. 1, p. 7-25, jan./fev. 1998.

_____. As particularidades da gestão em organizações da Economia Solidária. In: ENCONTRO DA ANPAD, 25. *Anais*... 2001. (cd-rom)

ANSOFF, H. *Estratégia empresarial*. São Paulo: McGraw-Hill, 1979.

BAKER, Wayne. The social structure of a national securities market. *American Journal of Sociology*, n. 89, p. 775-811, 1984.

BURNS, Tom; FLAM, Helena. *The shaping of social organization: social rule system theory with applications*. Londres: Sage, 1987.

ETZIONI, Amitai. *The moral dimension: toward a new economics*. New York: The Free Press, 1988.

GRANOVETTER, Mark. *Getting a job: a study of contacts and careers*. Cambridge: Harvard University Press, 1974.

HABERMAS, Jürgen. *Écrits politiques*. Paris: Les Éditions du Cerf, 1990.

HAMILTON, Gary; BIGGART, Nicole. Market, culture and authority: a comparative analysis of management and organization in the Far East. *American Journal of Sociology*, n. 94, p. 52-94, 1988.

LAVILLE, Jean-Louis. Présentation. *Cahiers Internationaux de Sociologie*, n. 103, juil./dec. 1997.

_____. Économie solidaire, économie sociale et État social. In: KLEIN, J.-L.; LÉVESQUE, B. (Orgs.). *Contre l'exclusion, repenser l'économie.* Sainte-Foy: Presses de l'Université du Québec, 1995.

LAVILLE, Jean-Louis; SAINSAULIEU, Renaud (Orgs.). *La sociologie de l'association*. Paris: Desclée de Brouwer, 1997.

LÉVESQUE, B.; BOURQUE, G.; FORGUES, É. La Sociologie Économique de langue française: originalité et diversité des approches. *Cahiers Internationaux de Sociologie*, n. 103, juil./dec. 1997.

LIE, Johnson. The concept of mode of exchange. *American Sociological Review*, n. 57, p. 508-523, 1992.

MARTINELLI, Alberto. Entrepreneurship and management. In: SMELSER, N.; SWEDBERG, R. (Orgs.) *The handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press, 1994.

PARSONS, Talcott; SMELSER, Neil. *Economy and society: a study in the integration of Economic and social theory*. Londres: Routledge and Kegan Paul, 1956.

POLANYI, Karl. The economy as a instituted process. In: POLANYI, K.; ARENSBERG, C.; PEARSON, H. (Orgs.) *Trade and market in the early empires: Economies in History and theory*. Boston: Beacon Press, 1957.

PORTER, Michael. *Competitive strategy: techniques for analyzing industries and competitors*. New York: Free Press, 1980.

RIFKIN, Jeremy. *O fim dos empregos: o declínio inevitável dos níveis dos empregos e a redução da força global de trabalho*. São Paulo: Makron Books, 1995.

ROUSTANG, Gui et al. *Vers un nouveau contrat social.* Paris: Desclée de Brouwer, 1996.

SERVA, Maurício. L'État et les organisations de l'économie solidaire, um partenariat complexe. *Économie et Solidarités*, v. 30, n. 1, 1999.

SINGER, Paul; SOUZA, A. *A Economia Solidária no Brasil*. São Paulo: Contexto, 2000.

STARR, Jennifer; MACMILLAN, Ian. Entrepreneurship, resource cooptation, and social contracting. In: ETZIONI, A.; LAWRENCE, P. (Orgs.). *Socio-economics: toward a new synthesis*. New York: M. E. Sharp, 1991.

STEVENSON, H.; JARILLO, J. A new entrepreneurial paradigm. In: ETZIONI, A. ; LAWRENCE, P. (Orgs.) *Socio-economics: toward a new synthesis*. New York: M. E. Sharp, 1991.

SWEDBERG, Richard. Markets as social structures. In: SMELSER, N.; SWEDBERG, R. (Orgs.). *The handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press, 1994.

WHITE, Harrison. Production markets as induced role structures. In: LEINHARDT, S. (Org.) *Sociological methodology*. San Francisco: Jossey-Bass, 1981.

A RACIONALIDADE, A CULTURA E O ESPÍRITO EMPRESARIAL

Paola Cappellin*
Gian Mario Giuliani*

Resumo: O artigo busca a articulação das noções de racionalidade, interesse, valores e cultura. Na sociologia weberiana, a racionalidade é associada ao capitalismo moderno e ao "espírito empresarial". Outros autores (Off, Hirschman, Veblen, Simmel, Elster) têm discutido quão difícil é a realização do encontro entre o "moderno" e o "racional". Destas análises, é possível apontar duas questões relevantes para o estudo da problemática empresarial. A primeira é que o desenvolvimento do capitalismo tem, de fato, imposto e universalizado a racionalidade econômica, porém não a tornou nem homogênea nem independente da influencia da cultura. A segunda diz respeito à influência dos valores sobre a racionalidade econômico-empresarial, formulando normas e regras que dão fundamento e orientam as ações e iniciativas para a manutenção do patrimônio e para a realização do lucro. Pode-se então falar de "cultura de empresa" que leva a refletir sobre um conjunto de formas de regulação cultural das empresas, formas que são herdadas de uma longa história industrial e que devem ser ponderadas por produzirem efeitos sistemáticos. Com isso, o "espirito empresarial", como expressão da racionalidade capitalista, pode ser enriquecido por dimensões que incluem um conjunto de práticas e valores fundados em referências advindas de diferentes ambientes, familiar, territorial, político e social. Conclui-se que as empresas não podem ser vistas exclusivamente sob a ótica organizacional, já que estas são inseridas em uma cultura de uma sociedade, de uma região, das tradições e organizações profissionais. Também, as empresas conseguem ter influências sobre diversas dimensões da vida social, estabelecendo elos e trocas com as instituições, grupos e comunidades.

Palavras-chave: Sociologia da Empresa, racionalidade.

---

* Os autores são professores do Programa de Pós-Graduação em Sociologia e Antropologia (PPGSA) do Instituto de Filosofia e Ciências Sociais (IFCS) da UFRJ.

A noção de "racionalidade" está ligada a diversas visões teóricas e a uma série de conceitos que tornam difícil uma definição unívoca. Na Sociologia weberiana, o moderno é associado à racionalidade nos processos organizativos e produtivos que, baseados no cálculo da rentabilidade capitalista e na impessoalidade, avançam combatendo e substituindo formas econômico-sociais fundamentadas na tradição, sobretudo no poder personalizado e no patrimonialismo (Weber, 1944). Este processo estaria destinado a abranger todas as esferas da sociedade e a instituir a racionalidade como definitiva fonte de orientação das ações de todos os indivíduos. Até os anos 60, na maioria das análises brasileiras emergia a preocupação em pôr em evidência a natureza conflitante das dimensões tradicionais com o "espírito empresarial", este, sim, racional e moderno, fundamentado na rentabilidade e no trabalho livre.

As características mais marcantes de relações econômicas e sociais de tipo tradicional, opostas ao racional e ao moderno, eram identificadas nas diversas formas das relações sociais e de trabalho mantidas e no poder social e político exercido regional e localmente pelos empresários. Mais particularmente, o controle personalizado sobre o mercado, sobretudo da mão-de-obra, e a busca da riqueza, não tanto como estímulo para a realização de lucros, mas como conjunto de "bens raízes" capazes de aumentar o prestígio e poder dos donos (Faoro, 1989). Porém esta perspectiva da "modernidade" e de sua incompatibilidade com as tradições, já tem sido objeto de sérias revisões (Giddens, 1991), e estudos têm mostrado como é possível a convivência nas práticas empresariais de aspectos da modernidade combinados com dimensões da tradição (Cappellin e Giuliani, 1999).[2]

O desenvolvimento de diferentes estilos de "ser empresário" no Brasil é sugerido por autores (Morel et al., 1993) que ressaltam a especial ênfase posta na retórica modernizadora própria do período pós-Constituinte de 1988, sobretudo pelo que se refere à liberalização econômica e ao debate sobre a reformulação das relações capital-trabalho. Outro autores (Diniz e Boschi, 1993) têm sublinhado as novidades no plano tanto das relações entre os empresários, o Estado e o mundo do trabalho, como da atuação dos primeiros no processo

político de renovação. Tais novidades, no entanto, não seriam suficientes para indicar a existência de um novo perfil de atuação empresarial por uma série de razões. Em primeiro lugar, pela ausência de um modelo de desenvolvimento de produção industrial e pela falta de diretrizes por parte do governo capazes de estimular um novo patamar de desenvolvimento, tal como foi o caso, por exemplo, da indústria automobilística nos anos de 1950 ou do setor de bens de capital nos anos de 1970. Também porque as novidades apresentam-se isoladas e, portanto, incapazes de apontar para uma possível tendência de desenvolvimento nesse sentido. Em seguida, porque o modelo de representação do empresariado permanece híbrido, permitindo a coexistência de um formato corporativo e de um modelo autônomo constituído pelas associações baseadas em "afinidades eletivas".[3] Finalmente, porque a incapacidade de superar enfoques setoriais e corporativos torna frágeis e localizados aqueles enfoques mais abertos à prática da concertação e mais comprometidos com a mudança da situação dos trabalhadores. Os autores acabam reconhecendo que os estilos e as práticas de atuação da classe empresarial revelam-se bastante diversificados, mostrando a coexistência de diferentes posições e posturas ideológicas.

No nível geral, já Offe (1987) havia sugerido que o encontro entre o "moderno" e o "racional" que, em teoria, devia acontecer naturalmente, teria na realidade sérias dificuldades para se realizar. O autor aponta para a incapacidade de o processo modernizador alcançar todas as esferas da vida social. Este processo não só tem produzido fortes diferenças entre países e entre regiões do mesmo país, mas também tem colocado sérios problemas para as próprias sociedades consideradas "mais modernas". Nesse sentido, sublinha o autor, as múltiplas dimensões (institucionais, organizativas, culturais) da sociedade tendem a se modernizar tornando-se autônomas de maneira não combinada, e, às vezes, conflitantes entre si. O resultado é que as partes acabam se modernizando em prejuízo da modernização do todo.

É, portanto, possível apontar duas questões, a nosso ver relevantes, para o estudo da problemática empresarial. A primeira é que o desenvolvimento do capitalismo tem imposto e universalizado de fato a racionalidade econômica, porém não a tornou nem

homogênea nem independente da influência da cultura e dos âmbitos em que se organizam e se especificam as relações sociais (família, grupo, território, nação), e muito menos a deixou imune de influências que ela não pode controlar e que a deformam ou a contrastam. A segunda, como natural aprofundamento da primeira, diz respeito à influência dos valores sobre a racionalidade econômico-empresarial, formulando regras e normas que dão fundamento e orientam as ações e iniciativas para a manutenção do patrimônio, a acumulação do capital e a realização do lucro.

Para dispor de maiores elementos de reflexão sobre estas questões, parece interessante revisitar algumas contribuições "mais antigas" e quase esquecidas, que tratam de temáticas importantes para a discussão da racionalidade econômica e empresarial, tais como: o interesse econômico, o dinheiro e as atividades produtivas e improdutivas. A seguir, uma análise da literatura mais atual e pertinente à nova modernidade.

A noção de interesse

O interesse econômico foi sempre considerado o fundamento de todas as atividades empresariais. As diferentes apreciações sociais desta noção são tratadas por Hirschman, em *The passions and the interest: political arguments for capitalism before its triumph*, obra escrita entre 1972 e 1976,[4] quando está pensando na América Latina, principalmente preocupado em desfazer a idéia corrente de que o crescimento econômico traria correlatos políticos mais favoráveis. Seus escritos criticam tanto as políticas revolucionárias, como as políticas chatamente reformistas, ambas consideradas ineficazes. (Mendolesi, 1990)

O autor discorda da perspectiva marxiana que vê no desenvolvimento do capitalismo uma luta contra o sistema de idéias feudais, e se propõe demonstrar que o novo surgiu do velho e que a transição entre as duas formações sociais foi um processo endógeno. Parte da pergunta de Weber, formulada na consagrada obra *A ética protestante e o espírito do capitalismo*: como pôde o comércio se tornar, de uma atividade indigna, em uma atividade digna e

civilizadora? Com efeito, na filosofia medieval agostiniana, as paixões concentradas na ânsia pelo dinheiro, desejo de poder e desejo sexual eram consideradas insanas e destruidoras, tanto dos indivíduos, como da convivência em sociedade. A única paixão à qual era dado um valor social compensador era o "desejo de glória". No entanto, Hirschman se propõe seguir um caminho diferente do de Weber. Não busca as conseqüências não intencionais das ações humanas, como Weber fez na sua hipótese da combinação de uma ética religiosa com o espírito capitalista. Ao contrário, Hirschman procura descobrir como certas idéias orientam para objetivos que estão claramente definidos nas intenções dos atores.

Nessa perspectiva, o autor observa que entre a Renascença e o Século XVII surgiu na cena o "homem como ele é", obscurecendo o homem como "deveria ser" (ver Maquiavel, Hobbes, Galileu e Spinoza) e, para controlar as paixões destruidoras desse homem já não bastavam mais a filosofia moral, a religião e nem o Estado. Começa a tomar forma a idéia de que as paixões podiam ser combatidas por outras paixões, distinguindo assim entre "paixões domadoras" e "paixões a serem dominadas".[5]

No Século XVIII, as paixões são reabilitadas, passando a ser consideradas revigorantes e até úteis, permitindo a afirmação da noção de "interesse", como a paixão pelo dinheiro, pela riqueza. O interesse pode englobar todas as aspirações humanas, porém revela "o cálculo" para realizar tais aspirações. Como um novo paradigma, o interesse passa a explicar as ações humanas e torna-se um componente natural do homem, uma força reguladora externa aos indivíduos. O interesse apresenta vantagens para a vida social: oferece previsibilidade e constância. Com efeito, de um lado fornece regras externas às subjetividades, uniformizando-as; de outro, o interesse torna-se igual à razão, já que ninguém seria tão irracional a ponto de agir contra seus interesses. Assim, a anteriormente condenável "fome de lucro" torna-se uma virtude, porque implica previsibilidade e constância. Estas dimensões, apontadas por Hirschman, acabam se combinando com a idéia de progresso ao mesmo tempo econômico, social e cultural que o desenvolvimento do sistema de empresas automaticamente levaria consigo porque ao interesse é atribuída uma outra qualidade: a de ser uma paixão inofensiva. Este se tornaria um "desejo calmo"

que age calculada e racionalmente. Ganhar dinheiro seria uma atividade inocente, inócua e civilizadora; o comércio uma atividade doce, polida, gentil, antinômica à violência.

Os Séculos XIX e XX, com suas revoltas e revoluções anticapitalistas, anticolonialistas e antiimperialistas, contrastaram duramente este legado, mas não o destruíram, já que ainda hoje a renúncia à maximização do "auto-interesse" é considerada como uma clara prova de comportamento irracional. Tal percepção tem levado economistas do peso de Sen a dizer que *"a natureza da economia moderna foi substancialmente empobrecida pelo distanciamento crescente entre economia e ética"* e a lamentar a difusão *"daquela exótica concepção moral conhecida como egoísmo ético"* (Hirschman, 1999, p. 21).

O dinheiro na teleologia

Se interesse pressupõe um cálculo e acaba eqüivalendo à racionalidade, o dinheiro torna-se um instrumento fundamental para a realização dos interesses. O dinheiro, no entanto, consegue ir muito além de um simples instrumento para alcançar as finalidades. Esta temática é tratada por Simmel[6] em sua obra mais sistematizada, *A filosofia do dinheiro*, publicada em 1900. A obra tem atraído quem busca vieses no marxismo não ligados estritamente à relação estrutura-superestrutura. Porém há algo original em Simmel: de um lado, para analisar as conseqüências positivas e negativas da economia monetária não se refere diretamente ao processo de industrialização e ao desenvolvimento capitalista-industrial; de outro, concentra sua atenção nas relações de intercâmbio e não nas relações de produção. Considera importante reduzir o processo econômico ao que acontece na cabeça de cada sujeito econômico, sendo que em todo intercâmbio econômico ocorre a mesma percepção subjetiva de sacrifício ou de lucro na cabeça dos indivíduos. O intercâmbio não está na base somente da economia, mas também da própria sociedade humana, já que toda interação humana é um intercâmbio, como toda conversa, afeto, jogo, ou olhar.

No Capitulo III, Simmel refere-se ao que mais nos interessa: 1) às conseqüências das relações monetárias sobre a ação intencional; 2) às relações meios-fins, chamadas de série teleológicas, onde os meios tornam-se fins. O autor considera que diferentemente do animal, que age movido pelas pulsões e visando diretamente à satisfação, o homem considera satisfatória sua ação, que também é movida pela pulsão, somente após ter avaliado o resultado. Portanto, quando se estabelece uma série teleológica é porque já se conhece a relação causal entre os elementos. A "consciência causal" anda junto com a "consciência teleológica". Nas sociedades complexas, as séries teleológicas são mais longas e são mais complexos os instrumentos para alcançar os fins.

Nas séries teleológicas, o dinheiro desempenha um papel muito singular. Como o dinheiro aparece neutral, também aparece indiferente diante dos fins e das pessoas; mais ainda, em virtude de sua universalidade e falta de conteúdo, o dinheiro tem uma relação totalmente ilimitada com os fins. À medida que a economia se monetariza, o dinheiro pode se converter em fim absoluto. Devido a tal inversão de meio para fim, no início a economia monetária cria fenômenos extremos e contrários: a pobreza ascética e a prodigalidade. No apogeu da economia monetária cria fenômenos como o cinismo (que nivela os valores mais altos com os mais baixos), a indiferença e o tédio, fruto do desinteresse pela natureza das coisas e pelas qualidades específicas, sentimentos que levam a buscar satisfação na velocidade da troca.

Se o dinheiro é indiferente às qualidades pessoais, o autor se pergunta qual é seu papel no desenvolvimento da liberdade individual. Com relação à liberdade, o papel do dinheiro é multidimensional e até ambíguo. Ele cria relações entre os indivíduos, sem perturbá-los pessoalmente. Dá uma maior liberdade a seu possuidor quando comparado, por exemplo, a quem possui terra ou bens materiais, já que o dinheiro é mais fácil de se intercambiar e já que mantém separada a propriedade da pessoa (separação desconhecida na Idade Média). Nas relações de trabalho, permite contratar somente a força de trabalho e não a pessoa. Torna mais autônomo o indivíduo que antes dependia totalmente de seu grupo. Permite a seu possuidor participar de uma ampla gama de associações sem compromisso ou

dedicação pessoal. Finalmente, o valor de uma soma de dinheiro vale o valor dos produtos que pode comprar mais o valor da liberdade de escolha. Assim, o dinheiro possui um efeito atomizador, mas também unificador; após ter destruído todas as relações entre os indivíduos, restabelece relações entre elementos que jamais teriam tido conexão sem ele. A objetivação das interações humanas encontra seu ponto mais alto nos interesses econômicos puramente monetários e, também, na intelectualização e funcionalização das relações. Para Simmel, no entanto, o dinheiro não é somente um dos principais instrumentos racionalizadores da vida social moderna, mas também acaba produzindo novas dimensões de irracionalidade. Com efeito, o cálculo monetário, nascido com a Era Moderna leva ao "ideal calculatório", isto é, a conhecer o mundo como um imenso problema aritmético e leva à preponderância da cultura objetiva (os artefatos dos homens) sobre a subjetiva (as percepções individualizadas que os homens têm de tais artefatos e das relações sociais), provocando o que chama de "tragédia da cultura" ou "patologia da cultura", isto é, um hiato crescente entre os desejos e aspirações e as condições e possibilidades.[7]

Atividades produtivas e improdutivas

A difusão do "interesse" como paradigma e do cálculo como método do agir na sociedade moderna, parece ainda sofrer interferências de elementos culturais da tradição, de tal forma que a racionalidade muitas vezes se impõe mais como uma "racionalização". Exemplo claro são as formas como são vividas culturalmente as ocupações, o trabalho e o consumo.

Esta temática é tratada por Veblen em sua obra *A teoria da classe ociosa*, publicada em 1899.[8] Crítico com relação à situação econômica e à economia clássica, inspirado no evolucionismo, formula uma teoria da ação inter-individual parecida com a de Weber, mesmo que não tão rica. Para Veblen, o homem é um centro de atividades impulsivas e teleológicas e sempre busca alguma finalidade. Suas ações são impulsionadas pelo instinto "da eficiência" que se expressa por uma demonstração de força, bravura ou competência alimentada

por um natural sentimento de emulação. Nos estágios em que prevalece a cultura pacífica, a emulação leva os indivíduos a competir no trabalho e na produção, incentivando seu orgulho em superar sempre os outros e a si mesmos. Com a instituição da propriedade privada, a emulação impulsiona uns a se distinguirem dos outros na base da riqueza dando forma ao que o autor chama de "classe ociosa". Esta compete no plano da abstenção do trabalho produtivo e caracteriza os estágios bárbaros baseados na luta e na exploração e onde prevalece a cultura belicosa.[9]

Nessa obra, o autor quer debater o lugar e o valor da classe ociosa à luz da sociedade moderna. Para isso, observa que diferentes períodos históricos apresentam diferentes classes ociosas (guerreiros, sacerdotes, nobres), no entanto, estas encontram seu maior desenvolvimento nos mais altos degraus da civilização bárbara. Todas as classes ociosas tem em comum o fato de não serem produtivas. Podem se dedicar ao governo, à guerra, às práticas religiosas, ao esporte, mas não à produção e ao trabalho. Com ela nasce a discriminação das atividades como "dignas" e "não dignas". São dignas as que levam para a fama e a glória; são indignas as que são quotidianamente necessárias, as que implicam servilismo e submissão.

Veblen amplia o tema da tensão entre o instinto da eficiência e as conseqüências da emulação pelo dinheiro até compreender os contrastes entre os aspectos produtivos e os aspectos predadores do capitalismo moderno, mais especificamente, entre a produtividade da indústria e as atividades do comércio e da finança, que considera predatórias. Expressões importantes relativas à classe ociosa são a "ociosidade vistosa" e o "consumo vistoso". À raiz da ociosidade vistosa está a questão da emulação financeira. Para a classe ociosa não basta ser rico e poderoso, tem que pôr esta condição em evidência. A divisão arcaica do que é uma ocupação vil e o que é uma ocupação honrada, ainda hoje é forte. Existem trabalhos que as classes altas não fariam nem forçadas, devido a um agudo sentimento de "indecência social". Durante os primeiros períodos da fase industrial pós-rapina, a ociosidade é a prova conclusiva do poder financeiro e o indicador convencional da respeitabilidade. O trabalho é indigno, porque signo de pobreza; deve ser evitado porque é indigno para homens capazes.

Para Veblen, as ocupações típicas das classes ociosas ainda hoje são as mesmas: o governo, as guerras, o esporte, a prática religiosa. Alguém pode dizer que hoje estas são produtivas, mas o fato é que os motivos que levam a exercê-las, não visam aumentar a riqueza através de um esforço produtivo. Não trabalhar não é somente um ato meritório, mas também um requisito de respeitabilidade, a expressão de um alto nível social. Os nobres decaídos, perdem sua riqueza mas não podem trabalhar. Por outro lado, a ociosidade não significa indolência ou ignávia; significa consumo improdutivo do tempo, devido tanto à indignidade do trabalho, como à vontade de demonstrar a própria capacidade financeira. Os signos de uma ociosidade passada assumem a forma de bens imateriais: o conhecimento de línguas mortas, da literatura, da música, da pintura, das ciências ocultas, o falar correto. Todas estas são atividade que demonstram que o tempo não foi gasto em trabalhos produtivos. Outras práticas ligadas não ao campo do saber mas à habilidade física, às boas maneiras, à cortesia, às regras formais da etiqueta (que opõem o rústico e o grosso ao fino), são mais fortes quando a ociosidade está em voga. A decadência da etiqueta entre os homens de negócio, para o autor, demonstra que o decoro só prospera em regime de casta. O fundamento econômico mais profundo está no fato de que as boas maneiras estão ligadas ao ócio, ao consumo improdutivo do tempo, sem o qual estas não podem ser aprendidas. A boa educação exige tempo, aplicação, despesas e disponibilidade financeira. O decoro é um dever para quem aspira à respeitabilidade financeira.

Também, para que a solidez financeira resulte evidente, os "ociosos" precisam mostrar que há gente que trabalha para eles (domésticos, empregados), assim como ostentar a posse de muitos objetos "inúteis", como troféus, brasões, medalhas. Objetos de consumo caro são considerados nobres e honoríficos e isto constitui a base do consumo vistoso. A classe ociosa é aquela que pode distinguir entre o que é honrado e o que não é. O consumo e a ociosidade constituem investimentos em reputação. Na pequena burguesia, o homem não pode ter pretensões de ociosidade, mas a atividade ociosa da mulher tende a demonstrar que esta não precisa produzir. É, para Veblen, a lei econômica do esforço supérfluo. A mulher tem que ter gastos vistosos, pela honra da casa e do chefe. O consumo deve ser de

pensar que as coisas são como nós as desejamos (*wishful thinking*). Elster contesta as idéias, difundidas no Século XVIII, que associavam interesse a racionalidade, assim como bem tem mostrado Hirschman. Para esta posição, o autor encontra apoio na teoria do empresário capitalista de Shumpeter (1954), segundo a qual o capitalismo funciona porque induz a expectativas irreais quanto ao sucesso e, portanto, mobiliza muito mais energias do que seriam empregadas por espíritos sóbrios.

Em 1989, publica *Solomonic judjements* discutindo os limites da racionalidade e, portanto, os limites da teoria da ação racional, tanto no plano positivo como no plano normativo. As limitações vêm de dois lados: a) do lado do comportamento efetivamente irracional dos homens, isto é, de sua incapacidade de explorar a teoria; b) do lado da indeterminação da teoria, isto é da incapacidade desta determinar um único resultado, mas admitir vários.

Estas problemáticas são recuperadas em *Nuts and bolts for de social sciences*, obra publicada em 1989 e na qual caracteriza os microfundamentos da sociedade, isto é, as engrenagens da sociedade, os desejos e as crenças que geram as interações e as dinâmicas coletivas. Os instrumentos desta busca são a investigação empírica e uma série de instrumentos teóricos, entre os quais as teorias da socialização, a teoria da escolha racional (para o indivíduo) e a teoria dos jogos (para o coletivo). Para o Elster, o objetivo último é compreender, em um fenômeno empírico, a combinação exata das dimensões antinômicas: racionalidade/irracionalidade, egoísmo/altruísmo, intencionalidade/hábito. A teoria da ação racional descobre paradoxos, contradições e incongruências (assim como para Weber o faz seu famoso recurso metodológico, o tipo ideal) e mostra como a intencionalidade não pressupõe a racionalidade.

A escolha racional, para Elster, reuniria três condições: 1) é o melhor modo de realizar os desejos de uma pessoa, dadas suas crenças; 2) essas crenças devem ser ótimas para essa pessoa; 3) deve juntar uma quantidade ótima de evidências, já que pressupõe uma avaliação dos meios, das possíveis conseqüências e uma escolha entre diferentes alternativas. A racionalidade, portanto, baseia-se na crença mais racional fundada sobre as provas disponíveis. Esse tipo de definição

não só leva a um aprofundamento da definição weberiana,[11] mas revela toda a fragilidade da noção de racionalidade, já que a cada passo do processo de definição da escolha abre uma série de possibilidades que tornam o resultado não previsível. Vejamos tais possibilidades.

Em primeiro lugar, pelo que se refere à *relação racionalidade-desejo*, o autor observa que os desejos podem se orientar ao presente e sacrificar o futuro, ou podem também se orientar ao futuro sacrificando o presente, sem que se possa dizer qual orientação seria racional ou irracional. No máximo podem ser detectados racionalmente os desejos logicamente incoerentes (por exemplo, desejar comer muito e querer ser magro).

Em segundo lugar, a *escolha racional é sempre instrumental*. É guiada pelos resultados da ação, busca os melhores meios para alcançar fins dados e, finalmente, avalia e escolhe o que considera ser os melhores meios. Sendo assim, a escolha racional não é infalível, já que as pessoas escolhem os meios que acreditam serem os melhores, enquanto poderiam não sê-lo realmente. A escolha racional também se baseia em crenças fatuais que são simples probabilidades (plantar para colher; investir para ganhar, etc.). Finalmente a escolha racional elege uma alternativa, em geral, a mais conveniente dadas certas condições. Em geral, combina teoricamente custos, benefícios e riscos, sendo que a decisão acontece sob a pressão de um destes elementos: alguém pode suportar custos maiores, outro está disposto a correr riscos mais altos na busca de benefícios maiores; outros ainda são mais cautos e se contentam com menos.

Em terceiro lugar, a *racionalidade pode falhar*, não só quando faltam informações ou tempo para coletá-las, mas também quando a escolha racional é objetivamente indeterminada. Por exemplo, um empresário escolhe vender menos com maior margem de lucro ou vender mais com menor margem de lucro? Do ponto de vista da racionalidade é indiferente, porém, não o é do ponto de vista de sua relação com os empregados ou com os consumidores. Os indivíduos, em geral, não reconhecem a indeterminação e buscam uma justificação qualquer; em geral acabam racionalizando ou se orientando pelo

coisas supérfluas, deve ser um desperdício para ser honrado. Não há méritos no consumo necessário. A *ociosidade vistosa* e o *consumo vistoso* têm em comum o desperdício: a primeira, de tempo e energias; o segundo, de bens e dinheiro. A escolha de um ou de outro é somente questão de estratégia publicitária, depende das circunstâncias e das pessoas que se quer influenciar.

Poderíamos pensar, observa Veblen, que o desenvolvimento industrial levaria o consumo vistoso a prevalecer sobre a ociosidade vistosa, até eliminá-la. Mas este modelo não estaria totalmente correto. A antiga distinção entre classes nobres e não nobres apoiava-se na distinção entre ocupações honrosas e degradantes e esta distinção tornou-se norma. É verdade que o declínio da ociosidade, como signo de riqueza, pode ter contribuído em parte para a crescente eficácia do consumo vistoso. Porém, tal crescimento pode ser atribuído também ao incremento do instinto da eficiência, isto é, ao desprezo por todo desperdício, tanto de substância, como de energia. O instinto da eficiência está presente em todos os homens, e os faz naturalmente amar o trabalho porque dá resultados e os leva a detestar o que é inútil. Tal instinto, para Veblen, deveria ser o grande racionalizador, o demolidor da tradição, a possibilidade de solução dos problemas. No entanto, na sociedade moderna, o instinto da eficiência pode começar a sofrer "desvios". Por exemplo, pode tornar meritórios todos os gastos para o consumo destinado a aumentar a auto-estima, ou também pode transformar os gastos no exercício de "deveres sociais" (como a freqüência de clubes e associações), em si inúteis, em gastos providos de alguma eficácia econômica, satisfazendo assim ao instinto de eficiência através de um processo de racionalização. Esta é, para Veblen, a caraterística distintiva da classe ociosa moderna: a ociosidade sem sentido torna-se detestável, porém continua vivo o padrão de honradez, prestígio e poder ligado às ocupações não produtivas.

A escolha racional

A racionalidade, fundamento da sociedade moderna, parece, portanto, provida de uma complexidade que a torna frágil e insegura,

ainda ligada a uma cultura cheia de desejos e crenças, de tradições e irracionalidade. Esta temática é tratada por Elster[10] em diversas obras e, particularmente em uma espécie de trilogia.

Em 1979, Elster publica *Ulysses and the sirens: studies in rationality and irrationality*. Nessa obra, fala da racionalidade imperfeita, dos truques e mecanismos adotados para que a racionalidade dos atores seja, por várias razões, diferente da escolha racional teórica. O maior exemplo, que confere o título ao livro, é o comportamento de Ulisse, pois sabendo que ao ouvir as sereias tornar-se-ia irracional, escolhe um mecanismo que bloqueia a irracionalidade e o obriga a ser racional. Para Elster, os homens, apesar de não serem racionais, querem sê-lo, por isso criam suas próprias constrições.

Em 1983, em *Sour grapes: studies in the subversion of rationality*, Elster reflete sobre os condicionantes objetivos externos e sobre a formação das preferências, as quais são habitualmente negligenciadas pelos economistas. Em princípio, a conotação do termo "racionalidade" vai desde as noções de "eficiência" e "coerência" até as de "autonomia" e de "autodeterminação", dando a impressão de que a racionalidade diz ao indivíduo o que ele deve fazer e, se assim não o fizer, será irracional. Mas Elster acha que a racionalidade não pode fornecer critério de escolha e só pode excluir algumas alternativas. Considera que os condicionantes são importantes, já que podem moldar os desejos e até as crenças. Os desejos podem ser distinguidos com base em sua origem (autônomos ou não autônomos) e com base no seu conteúdo (éticos ou não éticos). No nível da origem, podemos ter a adaptação das preferências às condições do possível (a raposa que não consegue comer a uva, acaba dizendo que a deixa porque é verde); podemos ter a adaptação das preferências às dos outros (conformismo) e, também, podemos ter preferências "contra-aditivas", que levam ao anticonformismo e à obsessão pela novidade. Nesta obra o autor mostra como a racionalidade pode ser subvertida quando as crenças são determinadas pelos interesses. Com efeito, podemos não ter a capacidade de tirar conclusões lógicas de nossas crenças, seja por falta de conhecimentos completos, seja por pressões afetivas (por exemplo: embora já tenhamos provas da desonestidade de algum amigo, não acreditamos). Podemos também ter a ilusão de

wishful thinking, pela crença de que as coisas estão de fato como eles gostaria que estivessem.

Finalmente, da escolha racional podem decorrer *conseqüências não intencionais*, as quais, sobretudo, decorrem das características do desejo, isto é, deste estar orientado ao futuro, ou orientado ao presente. Tais conseqüências podem ser boas ou más para o conjunto da sociedade. As más podem resultar de uma estrita orientação ao presente (a busca do lucro fácil e imediato pode prejudicar o empresário, seus funcionários e os consumidores), sendo as piores as que o autor chama de "contrafinalidades" (desmatar para obter uma área maior para plantar pode levar a perder terra pela erosão e à seca; fazer filhos para ter mão-de-obra ou para cuidar da velhice leva à superpopulação). Ao contrário, as boas são aquelas onde os desejos individuais ajudam a todos, como uma espécie de "mão invisível" (a empresa se expande e todos ganham; os moradores cuidam de seus jardins e calçadas e o bairro fica lindo). O autor alerta para que as conseqüências não intencionais não sejam usadas como explicação das ações que as causaram, já que o futuro não pode causar o passado; porém, observa que tais conseqüências podem causar uma repetição da ação.

Para Elster, a escolha racional depende dos contextos: é boa para o indivíduo quando age só; mas, na interação com outros indivíduos, tal escolha pode resultar prejudicial para si mesmo e para os outros. Nas ações coletivas, o indivíduo encontra dilemas, problemas sem solução, porque o resultado de suas ações depende da ação dele e dos outros. Na ação coletiva a racionalidade individual pode levar a desastres coletivos (uma empresa pode ter custos muito reduzidos e altos lucros, mas todas não podem; seria possível chegar mais rapidamente ao trabalho indo de carro, mas se todos forem de carro, o tempo gasto será maior). Para mostrar que em um contexto coletivo a indeterminação é muito maior, o autor recorre à teoria dos jogos.[12] Se, por exemplo, aplicarmos tal teoria à ação de um empresário frente à escolha de introduzir inovações para reduzir seus custos com salários, podemos ver que a racionalidade da escolha permanece indefinida. Com efeito, já que seus pares são atores livres, podem ocorrer dois resultados alternativos: a) se ele acreditar que

todos inovarão, ele poderá não inovar, já que os salários baixarão de qualquer maneira; b) se acreditar que ninguém inovará, ele deverá inovar, já que os salários irão subir. Nesse contexto qual das escolhas pode ser definida racional? Ambas ou nenhuma, já que o racional finalmente acaba resultando de uma crença.

Elster busca superar este impasse restabelecendo a relação entre escolha racional e a finalidade da ação em um contexto coletivo através daquilo que chama de "conduta cooperativa" e "não-cooperativa". As pessoas que fazem aquilo que é o melhor se todos o fizerem, para o autor seriam os "cooperadores" e os outro, os "não-cooperadores". A pergunta neste caso é: cooperar e agir contra o próprio interesse é irracional? O que acontece na realidade são duas situações extremas: o não-cooperador-unilateral consegue os melhores benefícios; o cooperador-unilateral consegue os piores resultados. O problema da racionalidade na ação coletiva consiste na dificuldade com que as pessoas cheguem a cooperar para seu benefício mútuo. Elster identifica as seguintes condições em que é mais fácil atingir a cooperação mutuamente benéfica: quando há auto-interesse na cooperação, quando os ganhos da cooperação são altos e os da não cooperação baixos, quando a perda da não-cooperação unilateral é pequena e, sobretudo, quando o indivíduo está convencido de que os outros são tão racionais e bem informados sobre a situação quanto ele e, portanto, podem entender que cooperando todos sairão ganhando.

A racionalidade e a cultura de empresa

Temos visto como a Sociologia pode alcançar uma compreensão da sociedade contemporânea à medida que, além de descobrir diferentes formas de racionalidade que vão além, ou ao lado, da "racionalidade econômica", também aponta para dimensões que podem torná-la mais complexa e problemática. No caso da gestão das empresas, mesmo caracterizada pela racionalidade com finalidade de lucro, diferentes podem ser as formas pelas quais tal finalidade é alcançada e de diversa natureza podem ser as dimensões que intervêm nos processos de escolhas. Geralmente, são dimensões de tipo cultural

(religiosas, locais, tradicionais e simbólicas), de natureza afetiva (familiares) ou até ideológica, sendo que na sociedade contemporânea já não se consideram mais "irracionais", à moda de Weber, mas aparecem como componentes da racionalidade moderna, própria de indivíduos fragmentados, descontínuos e incongruentes. Para Touraine (1984) a empresa ainda é um agente da modernidade, definida esta como racionalização, no entanto considera que a crise cultural da modernidade redimensiona, reduzindo-o, o triunfo do cálculo e da autoridade racional legal e, por isso, duvida que todos os atos que constituem o essencial da vida das empresas (produzir eficientemente, responder às demandas do mercado, elevar o lucro, diversificar os investimentos) respondam integralmente ao "ideal calculatório" temido por Simmel, ou que sejam todas expressões da pura racionalidade econômica.

A Sociologia do Trabalho, nos anos de 1980, em face da globalização, acelera o debate sobre a concorrência, a competividade e a crise do modelo rígido de organização fechada, revitalizando o interesse para os estudos da empresa e dando forma à Sociologia da Empresa. Esta, como especialização da Sociologia das Organizações, considera a empresa como uma organização cujo papel econômico não esgota sua capacidade de intervenção institucional. A nova perspectiva passa a contribuir significativamente para a compreensão dos efeitos da crise econômica, das flutuações das fontes de empregos e, sobretudo, da capacidade das empresas serem um centro irradiador e estabilizador das formas de reprodução social (Bernoux, 1995). Este período corresponde às fortes manifestações de esgotamento definitivo do modelo taylorista, o qual, enclausurando-se nas paredes da fábrica, tinha feito nascer a hegemonia, e até o mito, da gestão cientifica, considerada indispensável para a otimização dos recursos da empresa. A crise deste modelo é significativa e atinge a própria divisão interna das mansões que vai sendo abandonada como fruto de uma visão simplificada e simplista dos mecanismos de renovação das qualificações nas empresas.

Em 1984, um congresso em Paris[13] faz ressaltar o debate em torno das "Culturas de Empresa" como fenômeno surgido da

necessidade de revigorar o potencial humano das empresas norte-americanas diante da concorrência japonesa. A cultura de empresa é uma problemática interessante para Sainsaulieu (1987), que busca responder a uma série de interrogativos teóricos de não fácil solução. O autor inicia analisando diversas hipóteses, apontando para cada uma os relativos problemas:

1) dizer que existe uma "cultura de empresa" poderia significar que as relações sociais na empresa se desenvolvem na base de representações mentais e valores articulados e coerentes, interiorizados pelos diversos atores. Esta visão choca-se com a visão do antagonismo de classe na empresa (reivindicação sindical e profissional) e com a própria história do desenvolvimento industrial; nesta visão antagônica, a possibilidade de uma cultura comum é vista como imposta pelo grupo dominante;

2) a empresa não seria mais somente um lugar para onde confluem diversas culturas específicas herdadas do passado, mas tornar-se-ia um centro de identidade única, e unificador com um projeto mobilizador para o qual cada um pode contribuir ou ao qual pode aderir. Neste caso, o problema é saber como passar de representações culturais compartilhadas entre os membros de uma comunidade para o engajamento efetivo em um projeto de realizações concretas;

3) a empresa seria uma instituição social que produz sociabilidade e identidades específicas no seio da sociedade. Teria valores, normas, símbolos próprios, instituindo formas particulares de se comportar, mecanismos de aprendizagem, de transmissão e de difusão dessa cultura na sociedade externa, independentemente de outras instituições, como a família, a escola, a Igreja. Neste caso, o problema é como conseguiria conciliar esta vocação institucional com a lógica econômica e os objetivos econômicos;

4) finalmente, falar de cultura significaria dizer que a empresa assegura a seus membros tanto os meios práticos de reconhecimento de uma identidade específica, como um

> potencial de criatividade e de integração para todos. No entanto, a história das sociedades industriais é tão marcada por conflitos de interesse, desigualdades, exploração, exclusão e alienação que estas hipóteses devem ser avaliadas com extrema cautela.

Assim, para o autor, as empresas não são ambientes homogêneos como, o conceito de cultura na tradição etnológica pressupõe, isto é, não se assemelham a nenhum dos âmbitos tradicionais de cultura, não são nem tribos, nem aldeias, nem famílias. Ao mesmo tempo, a história das sociedades industriais contém tantos conflitos de interesse, desigualdade de funções, exclusão e exploração alienantes que invalidariam a possibilidade de uma cultura homogênea. Portanto, mais do que a cultura de empresa, Sainsaulieu propõe considerar "as dinâmicas culturais das relações organizadas na empresa" (1987, p. 210). Nesta perspectiva, ele convida para a reflexão sobre um conjunto de formas de regulação cultural da empresa que são herdadas de uma longa história industrial e que devem ser ponderadas porque produzem efeitos sistemáticos e podem ser importantes em um processo de mudança e desenvolvimento (*idem*, p. 214). Tais formas, que aparecem como sendo "cultura de empresa", são:

1) O "espírito-casa"

Encontrado em empresas familiares ou paternalistas, baseia-se em forças externas à produção: a família, a comunidade local, a lealdade e a submissão aos valores destas. No interior dessa cultura não pode haver oposição duradoura, sob pena de exclusão da comunidade. As decisões industriais são tomadas tendo em conta a economia, mas também a comunidade local e a família. São muito fortes, justamente porque conseguem articular o social com o econômico.

2) As "comunidades profissionais"

Elas têm contribuído para a regulamentação cultural nas empresas, por exemplo as ordens dos engenheiros, advogados,

médicos, pesquisadores, as quais, muitas vezes, impõem suas normas e valores à absorção dos profissionais pelas empresas.

3) As "culturas antagônicas"

Caracterizam a empresa que tem história de longos e fortes conflitos sociais, que as levaram a instituir uma certa democracia industrial e a negociação coletiva. Nesse caso, são as forças sociais externas à empresa que influenciam o sistema social de produção, porém sem poder converter o sistema social de luta em sistema social de produção.

4) As "culturas burocráticas e estatutárias"

Estas culturas não concentram a atenção no ofício, na família ou na mobilização social, mas sobre o complexo conjunto humano definido pela estrutura técnica e pela organização das funções. Estas culturas suprimem as relações pessoais, impõem relações formais e hierarquizadas, não são sensíveis às representações coletivas que vêm de fora da empresa, reduzem as comunidades profissionais a estratos ligados à função e não ao ofício, definem um sistema fortemente centrado sobre si próprio.

5) Os "fundamentos culturais do taylorismo"

Tais fundamentos desenvolvem uma identidade com o trabalho somente entre os quadros e os profissionais, e não entre os trabalhadores. São dimensões que opõem os ofícios aos setores técnicos e também as identidades que dessa oposição resultam. O imperativo da racionalidade leva a se concentrar sobre os ajustes internos à empresa em detrimento das entidades externas (família, comunidade local, nação).

6) As "culturas do ator"

Elas sublinham que o sistema é formado pelas pessoas e todas elas sentem-se parte de uma ação coletiva. Comportam significativas

mudanças nas relações interpessoais: abrem espaço para entrevistas diretas com os chefes, favorecem a formação de grupos expontâneos e duráveis, criam afinidades interpessoais, transformam os processos decisórios em processos interativos. Nessa ótica, há nas análises sociológicas, de um lado, uma impressão geral de justiça social, de liberdade e de otimismo e, de outro, uma crítica no sentido de que os operários não participam das decisões e a manutenção do poder seria, de fato, a verdadeira relação entre estratégias e objetivos. Sainsaulieu considera que a "cultura do ator" pode até ser um começo de uma verdadeira cultura de empresa (porque permite a coexistência de grupos culturais diversos, podendo articular as diferenças entre eles em ações estratégicas úteis à empresa, não somente dentro da mesma, mas também fora dela, com clientes, com concorrentes, com bancos ou com o Estado), no entanto, apresenta alguns problemas. Um é que em face de uma conjuntura de estagnação, as alianças se congelam e os objetivos se restringem à defesa do que já é adquirido pelos grupos; outro problema é que esta cultura não é estável, já que não há lealdade nem adesão duráveis nas comunidades profissionais; outro ainda é que a identidade com o trabalho é forte somente entre os quadros superiores, enquanto é muito frágil nos estratos sem poder.[14]

7) A "empresa do mercado"

Ao contrário das culturas que privilegiam as estruturas internas da empresa e observam como secundários o mercado, os clientes e os produtos, esta forma busca fundar uma imagem a partir de elementos que se comunicam com o mercado, tais como a qualidade do produto, uma filosofia da empresa, um estilo comercial. Esta imagem torna-se o fundamento de uma cultura na qual todos os que trabalham estão inseridos e para a qual suas ações têm de contribuir. Produção e qualidade do produto se colocam como objetivo que vai mais além do trabalhador (exemplo japonês). O problema é que essa preocupação historicamente sempre foi do "patrão" ou de certos setores especiais da empresa e nunca da massa dos trabalhadores.

8) As "culturas de funcionamento coletivo"

Estas nasceram intelectualmente do utopismo francês e, politicamente, da Resistência, tendo sido revitalizadas pelas

experiências de autogestão e das cooperativas operárias após os movimentos de 1968. Para Sainsaulieu, os estudos mostram que três processos estão misturados nessas experiências. O primeiro é a visão de equipe, onde as decisões em comum produzem importantes trocas e aprendizagem cultural e onde novas identidades se afirmam e trabalhadores antes marginalizados voltam a se sentir parte do conjunto. O segundo é a confrontação de diferenças (entre jovens e velhos, entre homens e mulheres, entre profissões) que estimula a comunicação, que obriga a enfrentar as diferenças, abrindo o debate sobre o trabalho e as diferenças culturais. O terceiro é dado pelas experiências efetivas de autogestão e de trabalho coletivo. Estas, porém, são pequenas ilhas no meio do fordismo e do taylorismo e provocam desconfiança ao seu exterior, nos clientes, fornecedores, técnicos e fiscais.

9) A "cultura de desenvolvimento social de empresa"

Seu aspeto mais peculiar concerne à articulação da pluralidade cultural e da confrontação de identidades específicas. Torna-se uma cultura de desenvolvimento social e democrático, no sentido de que produz a coexistência das diferenças, apresentando-se como o lugar do pluralismo. Tal cultura impõe à empresa a necessidade de se abrir ao meio externo do qual depende. Quem trabalha na empresa deverá conhecer não somente seus colegas, mas também o meio social no qual a mesma está inserida.

Da análise cultural da empresa, Sainsaulieu pode tirar algumas lições. A primeira é que toda mudança social não pode evitar a modificação das regulações anteriores, mas também não pode ignorar as bases das identidades dos atores. A segunda é que a empresa é um lugar onde se encontram diversas culturas saídas de grupos e instituições que estão no seu ambiente. Porém não é um simples receptáculo de culturas diversas, nem somente um lugar de conflitos e de jogos de poder, mas é um lugar de transformação cultural pelo tempo e pela intensidade das relações humanas. Finalmente, falar de cultura de empresa significa ir mais além da cultura da organização (maneiras de agir, controlar, comunicar e decidir). Nela está englobada também a vontade de empreender projetos coletivos de produção e o

sentimento de pertencer ao mesmo coletivo humano. O autor conclui que, apesar da nossa realidade estar muito longe disso, as análises nos mostram quanto as empresas estão ligadas ao seu meio social e quão importante é não observá-las como meras "ilhas sociotécnicas"

À guisa de conclusões

A noção de racionalidade, referência inicial desta reflexão, permite problematizar as relações complexas existentes entre as dinâmicas econômicas e sociais em um processo de mudança. Nesse sentido, os vínculos entre racionalidade, cultura e espírito empresarial, permitem deslocar o enfoque dos estudos em termos de "empresa e sociedade" para uma perspectiva que observa a "empresa na sociedade". Assim podemos enfatizar as seguintes proposições.

- A noção de interesse, de fato, mobiliza e organiza os agentes econômicos porém, se de um lado pode englobar todas as aspirações humanas, por outro, permanece uma noção que só ganha sentido se for dimensionada historicamente e, conseqüentemente, acaba se confrontando com a multiplicidade das relações entre os valores e a economia.

- O conceito de "modernidade" não implica necessariamente na uniformidade, nem na ruptura com o passado; poderia expressar também a adaptação à mudança pela capacidade de combinar elementos novos com partes da tradição. A noção de "espírito empresarial" tem sido concebida como representando a capacidade de introduzir "a novidade" porém, muitas vezes, o novo consiste em conseguir recuperar e combinar práticas antigas com as dimensões novas de um contexto social significativamente modificado. A base constitutiva dos empreendimentos capitalistas são os bens econômicos, que constituem a infra-estrutura produtiva, e o capital cultural, que assegura seu funcionamento e sua reprodução. A lógica de acumulação destes fatores nem sempre e nem necessariamente segue os princípios teóricos da escolha racional, nem simplesmente visa à mera expansão da atividade empresarial. De fato, pode-se desenvolver um

comportamento no qual o ator seleciona e escolhe, entre diferentes oportunidades, seguindo um cálculo estratégico no qual são tomados em conta os lucros e as perdas nos diferentes níveis, econômico, político e simbólico.

- O "espirito empresarial", como a expressão da racionalidade capitalista, permaneceu muito tempo restrito às estratégias produtivas. Esta noção pode ser enriquecida por uma outra, mais ampla, que inclui as dimensões culturais da empresa, isto é um conjunto de práticas e valores fundados em referências advindas de diferentes ambiente: familiar, territorial, político e social. Tais ambientes atuam tanto na racionalidade organizativa no interior da empresa, estabelecendo hierarquias não necessariamente funcionais (entre trabalho manual e inteletual, entre homens e mulheres, entre raças), como na racionalidade empresarial nas mais amplas relações sociais estabelecidas pelos empresários junto aos fornecedores, consumidores, clientes e ao meio ambiente (valores éticos, responsabilidade social, responsabilidade ambiental).

- As empresas não podem ser vistas exclusivamente sob a ótica organizacional, já que estas são inseridas na cultura de uma sociedade, de uma região, e ligadas a culturas profissionais que são sensíveis à sua organização e que podem reagir ou intervir em suas mudanças. Isto reafirma a idéia de que a empresa, além de um sistema econômico e técnico, é um sistema social e como tal, absorve o que outras instâncias sociais, como a escola, a família e o território, lhe oferecem como referências. Com certeza a empresa também consegue ter influências sobre diversas dimensões da vida social, mostrando capacidade de elaboração cultural, isto é, capacidade de estabelecer elos e trocas com as instituições, grupos e comunidades. Assim a empresa se apresenta como cenário expressivo por ser um contexto permeável para absorver, reproduzir, responder e movimentar as representações simbólicas elaboradas pelos atores, os empresários, os trabalhadores, as trabalhadoras, as organizações sindicais, os clientes e fornecedores e demais interessados.

Notas

1 Esta reflexão teórica é parte da pesquisa *Os herdeiros: a transmissão dos patrimônio econômicos e culturais e a atualização da profissionalidade*, coordenada por Paola Cappellin, com apoio do CNPq, na qual foram analisadas as transformações ocorridas nas empresas familiares de porte médio e tradicionais, nos municípios de Petrópolis e Teresópolis.

2 A convivência de diferentes estilos empresariais, à luz das dimensões da mudança e/ou da continuidade, podem revelar grande parte de seus aspectos problemáticos se observados no âmbito da passagem entre gerações. É nessa passagem que a transmissão dos patrimônios econômicos e culturais e a atualização das profissionalidades se constituem como campo privilegiado de interação entre o velho e o novo. Por isso, um dos principais objetivos de nosso estudo é procurar os elementos de ruptura e de continuidade entre as duas últimas gerações de empresários, problematizando as formas de reprodução das organizações produtivas, elementos esses que têm contribuído para a caracterização da economia no território de atuação da empresa.

3 Na explicação do surgimento do capitalismo moderno, o autor se refere às afinidades eletivas como sendo a combinação de um *ethos* religioso com o espírito de um sistema econômico.

4 Albert Otto Hirschman nasceu em Berlin em 1915; formado em Filosofia, economista de profissão, de convicções socialistas, deixou a Alemanha em 1933. Participou da elaboração do Plano Marshall e foi professor em Princeton. Entre 1952 e 1956 foi conselheiro econômico do Governo da Colômbia, e a principal lição tirada desse período é a de que as forças não de mercado não são necessariamente menos autênticas do que as forças do mercado. Dedicou dezoito anos ao estudo da Economia do Desenvolvimento e à América Latina (ver Mendolesi, 1990).

5 Mandeville (1670-1733), autor da famosa *Fábula das abelhas* (1705), dá-nos um exemplo claro dessa idéia. Conta de uma colmeia que era próspera, mas viciosa; quando se lhe impôs uma moral, acabaram os vícios e também a prosperidade. O subtítulo, *Vícios privados e públicos benefícios,* exprime a idéia do autor segundo a qual o fundamento da sociedade não está na sociabilidade, nos sentimentos benevolentes, nas virtudes da raça e da abnegação; está, ao contrário, no que chamamos de "mal", moral ou natural; é o natural desejo de riqueza que faz florescer o comércio e a indústria. É desta visão que também deriva a idéia de que o luxo faz crescer o consumo e a riqueza.

6 Georg Simmel (1858-1918) mais que um sociólogo, foi considerado um filósofo, um psicólogo, um esteta. Todas as suas obras têm um forte componente psicológico. Mesmo que busque fundamentar a Sociologia como uma disciplina independente, acabará confessando que ele é filósofo e que a Sociologia interessa-lhe enquanto subsídio para a Filosofia. Paradoxalmente, depois de sua morte resta muito do sociólogo e bem pouco do filósofo. Demostrou sempre ter muitos interesses, conduzidos com muita personalidade, não podendo ser enquadrado em nenhuma das correntes conhecidas.

7 No último capítulo da obra, em que analisa diferentes modos de experimentar a modernidade, há também uma teoria da alienação cultural bastante próprima à de Marx.

8 Thorstein Veblen (1857-1929), filho de agricultores migrantes noruegueses do Winsconsin, foi professor de Economia em Chicago, Stanford e Missouri. É considerado uma das mentes mais criativas da América, mas não se consegue enquadrá-la em nenhuma corrente teórica e nem mesmo disciplinar; para os sociólogos era economista; para os econimistas era sociólogo.

9 A distinção entre cultura pacífica e belicosa, correspondentes respectivamente aos estágios comunitários e bárbaros, é mais uma diferenciação típico-ideal de que histórica. Para Veblen esta diferença se funda na atitude pacífica ou de luta que prevalece no senso comum quando julga os fatos, os eventos e as relações sociais.

10 Jon Elster, nascido em Oslo, em 1940, formado em Filosofia, interessa-se logo pela teoria da ação intencional e pelo marxismo. Em meados de 1970, vai para os EUA e, em 1979, faz parte, junto com o filósofo Cohen, o economista Roemer e outros, do chamado *September Group* que, em 1986, se autodenomina de "marxistas analíticos". Discutem de Marx: o conceito de exploração, a crítica ética ao capitalismo, a centralidade da luta de classe na transição histórica. Consideram que o marxismo não tem um método próprio de análise e, por isso, assumem o "individualismo metodológico" contra o holismo, isto é, partem do pressuposto de que todos os fenômenos sociais são explicáveis em termos de indivíduos, suas propriedades, suas crenças. Atualmente, ensina Ciências Políticas e Filosofia na Universidade de Chicago.

11 Lembramos que, para Weber (1944), a ação racional com relação aos fins é a única realmente racional, sendo que a ação racional com relação aos valores é racional só na escolha dos meios e sempre aparece irracional do ponto de vista da primeira. De qualquer maneira, a absoluta racionalidade

com relação aos fins é um caso limite de caráter essencialmente construtivo. Os indivíduos reais que agem de maneira mais próxima são, para Weber, os empresários.

12 A Teoria dos Jogos foi formulada por Von Neuman e Morgenster (1944). Os autores questionavam a visão econômica que pressupunha uma relação direta entre os agentes e o mercado, propondo que se observassem as relações econômicas como inter-relações entre agentes, todos eles racionais. Esta teoria viveu 10 anos de sucesso, sendo em seguida posta de lado. Reapareceu nos anos de 1970, no estudo das relações internacionais, na teoria política e, timidamente, na Sociologia.

13 Organizado pela Fundation Nationale pour l'Enseignement de la Gestion de la Entreprise (FNEGE). Sainsaulieu (1987, p. 214) aponta como decisivas as intervenções publicadas na *Revue Française de Gestion*, n. 47-47, Set. 1984.

14 Outros autores abordam a questão na perspectiva da "cultura do trabalho". A empresa pode ser vista também como um espaço onde se plasma a preparação profissional e uma "ética" profissional. Neste sentido, a unidade produtiva tornar-se-ia um ambiente importante de integração e de socialização do saber (Capecchi, 1980; Butera, 1989). A cultura do trabalho, revela toda sua complexidade e plasticidade na expressiva valorização dada ao saber técnico, sobretudo nas fase reorganização da atividade empresarial. Mas também a cultura do trabalho se revela no normal funcionamento da empresa e, particularmente, na configuração da divisão do trabalho (Sabel, 1985). Na própria unidade produtiva, os recursos investidos nos planos de carreiras, na requalificação e atualização dos quadros técnicos, são todos elementos indicativos da preocupação de renovar e/ou preservar a cultura do trabalho. A organização técnico-produtivo-administrativa e sua correspondente divisão sexual do trabalho podem evidenciar os conteúdos simbólicos desta cultura (Pesce, 1990).

Abstract: The essay deals with the connection among the notions rationality, interest, values, and culture. In the weberian sociology, rationality is associated to the modern capitalism and to the "entrepreneurial spirit". Other authors (Off, Hirschman, Veblen, Simmel, Elster) discussed how difficult is to joint the modern and the rational. Their analyses lead to some questions, which are relevant to the study of firm issues. Firstly, the development of the capitalism really imposed and universalized the economic rationality, but it did make this process neither homogeneous, nor independent from the

culture influence. Secondly, values affect the economic rationality creating norms and rules, those orient actions and initiatives in order to maintain the patrimony and have profits. It is possible to speak about "firm culture" that leads to consider the firm's cultural regulations forms. Such regulations are inherited from a long industrial history and have to be understood because they produce systematic effects. The "entrepreneurial spirit", as the capitalistic rationality expression, can be enriched by larger dimensions including values and practices coming from different cultural environments, such as family, community, political and social organizations. In conclusion, firms cannot be seen on the only organizational optic, because they are part of a regional and social culture and they are linked to professional cultures and their organizations. In addition, firms are able to affect different dimensions of the social life, setting-up links and exchanges with institutions, groups, and communities.

Key words: Sociology of the Firm, rationality.

Résumé: L' article porte sur le lien entre les notions de rationalité, d'intérêt, de valeurs et de culture. Dans la sociologie weberienne, la rationalité est associée au capitalisme moderne et à l'"esprit d'entrepreneur". D'autres auteurs (Off, Hirschman, Veblen, Simmel, Elster) traitent de la difficulté de réunir le moderne et le rationnel. Leurs analyses conduisent à certaines questions incontournables pour l'étude de la firme. Tout d'abord, le développement du capitalisme a imposé et universalisé la rationalité économique, mais il n'a pas rendu ce processus homogène ni indépendant de l'influence de la culture. Ensuite, les valeurs affectent la rationalité économique en créant des normes et des règles, qui orientent les actions et les initiatives dans le but de garantir le patrimoine et les profits. Il est possible de parler de "culture de la firme", ce qui conduit à prendre en considération les formes de régulation culturelle de la firme. De telles régulations proviennent d'une histoire industrielle longue et doivent être comprises car elles produisent des effets systématiques. L'"esprit entrepreneurial", comme expression de la rationalité capitaliste, peut être enrichi par de plus vastes dimensions qui incluent les valeurs et les pratiques provenant de différents environnements culturels, comme la famille, la communauté, les organisations politiques et sociales. En conclusion, les firmes ne peuvent être saisies uniquement sous l'angle organisationnel, car elles font partie d'une culture régionale et sociale et tissent des liens avec les cultures professionnelles et leurs organisa-

tions. En outre, les firmes peuvent affecter différentes dimensions de la vie sociale, en établissant des liens et des échanges avec les institutions, les groupes et les communautés.

Mots-clés: Sociologie de la Firme, rationalité.

Referências Bibliográficas

BERNOUX, P. *La sociologie des entreprises*. Paris: Seuil, 1995.

BUTERA, F. *Dalle occupazioni industriali alle nuove professioni.* Milano: F. Angeli, 1989.

CAPECCHI, V. Classe operaia e cultura borghese: ipotesi di una ricerca in Emilia-Romagna. In: *Famiglia operaia, mutamenti culturali, 150 ore.* Bologna: Il Mulino, 1980.

CAPPELLIN, P.; GIULIANI, G. M. Os herdeiros: estudo de caso das empresas de porte médio da região serrana do estado do Rio de Janeiro. In: KIRSCHNER, A. M.; GOMES, E. R. *Empresa, empresário e sociedade*. Rio de Janeiro: Sette Letras, 1999.

DINIZ, E.; BOSCHI, R. *Empresariado nacional e Estado no Brasil*. Rio de Janeiro: Forense Universitaria, 1993.

ELSTER, J. *Ulysses and the sirens: studies in rationality and irrationality*. Cambridge: Cambridge University Press, 1979.

_____. *Sour grapes: studies in the subversion of rationality*. Cambridge: Cambridge University Press, 1983.

_____. *Solomonic judjements*. Cambridge: Cambridge University Press, 1989.

_____. *Peças e engrenagens das Ciências Sociais*. Rio de Janeiro: Relume Dumará, 1994.

FAORO, R. *Os donos do poder: formação do patronato político brasileiro*. São Paulo: Globo, 1989.

HIRSCHMAN, A. *As paixões e os interesses*. São Paulo: Paz e Terra,1979.

GIDDENS, A. *As conseqüências da modernidade*. São Paulo: Editora Unesp, 1991.

MENDOLESI, L. Introdução. In: HIRSCHMAN, A. *Come far passare le riforme*. Bologna: Mulino, 1990.

MOREL, R. L. et al. Perspectivas do Sindicalismo no Rio de Janeiro hoje: o debate em torno do contrato coletivo do trabalho. ENCONTRO ANUAL DA ANPOCS, 17. *[Anais...]*. 1993.

OFFE, C. L'utopia dell'ópzione zero. In: *Ecologia e politica*. Milano: Feltrinelli, 1987.

PESCE, A. *Un'altra Emilia Romagna: rapporto reginale I.* Bologna: E. R. F. Angeli, 1990.

SABEL, C. F. *Trabajo e polìtica*. Madrid: Ministerio de Trabajo e Seguridad Social, 1985.

SAINSAULIEU, R. *Sociologie de l'organization et de l'entreprise*. Paris: Presse de Fondation Nationale des Sciences Politiques, Dalloz, 1987.

SEN, A. *Sobre ética e economia*. São Paulo: Companhia das Letras, 1999.

SCHUMPETER, J. *Capitalismo, socialismo e democracia.* 1954.

SIMMEL, G. *La filosophie de l'argent.* Paris: Ed. PUF, 1987.

TOURAINE, A. *Le retour à l'acteur*. Paris: Fayard, 1984.

VEBLEN, T. *La teoria della classe agiata*. Torino: Einaudi, 1969. Obra original: The theory of the leisure class, 1899.

VON NEUMAN; MORGENSTER. *Teoria dos jogos e comportamentos econômicos.* 1944.

WEBER, M. *Economia e Sociedade*. México: Fundo de Cultura Economica, 1944.

DISTRIBUTING INTELLIGENCE AND ORGANIZING DIVERSITY IN NEW MEDIA PROJECTS

Monique Girard*
David Stark**

Abstract: This paper examines how web design firms in the new media industry probe and experiment with possible forms and sources of value giving shape to the new economy. Focusing on the collaborative engineering of cross-disciplinary web-design project teams, we examine how websites emerge as provisional settlements among the heterogeneous disciplines as they negotiate working compromises across competing performance criteria.

Key-words: Web desing firms, Economic Sociology

Introduction

Starting in 1995 and accelerating to a peak in the Spring of Year 2000, Manhattan had many more construction sites than usual. But although these new construction sites had subcontractors, they had no cement; they had architects, but no steel; they had engineers and designers and builders who built for retail firms, financial services, museums, government, and cultural institutions, but no one ever set foot into their constructions. These architects were information architects, the engineers were software and systems engineers, the designers were interactive designers, and the builders were site builders

* Center on Organizational Innovation, Institute for Social and Economic Research and Policy, Columbia University. E-mail: mds54@columbia.edu

** Department of Sociology, Columbia University. E-mail: dcs36@columbia.edu

Presented at the conference "Beyond the Firm: Spatial and Social Dynamics of Project-Organization." University of Bonn, April 27-28, 2001.

Our thanks to Pablo Boczkowski, Beverly Burris, Herbert Gans, Gernot Grabher, Wanda Orlikowski, and Andy Pratt for their comments and suggestions on an earlier draft.

– all working in the Internet consulting firms that were the construction companies for the digital real estate boom that marks the turn of the millennium.

From the Spring of 1999 through the Spring of 2001, we were fortunate to be able to observe one of these startup firms and watch its website construction projects, not through a plexiglass peephole, but close-up as ethnographic researchers. What we found, in almost every aspect, was a project perpetually "under construction". At the same time that the software engineers and interactive designers were constructing websites, they were also constructing the firm and the project form. And this relentless redesign of the organization was occurring simultaneously with the construction, emergence, consolidation, dissipation, and reconfiguration of the industry itself. "What is New Media?" This was the question we encountered numerous times scribbled on whiteboards in brainstorming sessions during or just prior to our meetings in various interactive companies. Or, as one of our informants posed the question: "People are always trying to come up with a metaphor for a website. Is it a magazine, a newspaper, a TV commercial, a community? Is it a store? You know, it's none of these... and its all of these and others, in many variations and combinations. So, there's endless debate". Of one thing you could be certain: if you were sure you knew the answer, the pace of organizational innovation to make new business models, the pace of technological innovation to make new affordances, and the pace of genre innovation to make new conceptualizations had likely combined to make your answer already obsolete.

What is a new media firm? In answering the question, the startups did not start from scratch. The form of the firm and the shape of projects were borrowed from prior existing models. Many were shaped around the consulting firm model; others adopted the model of an architectural firm, an advertising agency, a film or television studio, a software engineering or systems integration company, a design studio, a venture capital firm, or the editorial model of a magazine. Forming the basic template, these models were repurposed for new functionalities as well as recombined for new purposes (e.g., consulting model + systems integrator, media production studio + venture capital model, etc.).

But whatever the choice of model (and note that, with few exceptions, most firms studiously avoided the "construction company" moniker), every new media firm that was in the business of constructing websites had to cope not only with the problem that the field was in flux but also that every successful innovation in carving a niche, creating a new product, defining a new business model, or introducing a new technology could be replicated by competitors. Unlike other high tech firms in fields such as biotechnology where patents could protect intellectual property, in the new media field innovations were not likely to yield a stream of rents. Under circumstances of low barriers to entry (because innovations – in genre, technology, and organization – could be easily imitatedassimilated), firms were forced to be relentlessly innovative.

Thus, firms could not prosper simply by learning from their construction projects. It was not enough to master the project form, to codify, routinize, or even perfect what they had been doing. If you locked-in to what you had done previously, regardless of how much you improved performance by your existing criterion, you would be locked out of markets that were changing rapidly. On the other side, if you spent all your organizational resources searching for new products and processes, always and everywhere exploring for new opportunities, you would never be able to exploit your existing knowledge. For the new media companies, March's (1991) problem of "exploration versus exploitation" could be rephrased as the problem of staying ahead of the curve without getting behind on your deadlines.

When coping with complex foresight horizons (Lane and Maxfield, 1996), where dislocations can be anticipated in general but are unpredictable in their specific contours, we find firms perpetually poised to pursue innovation. They build organizations that are not only capable of learning but also capable of suspending accepted knowledge and established procedures to redraw cognitive categories and reconfigure relational boundaries – both at the level of the products and services produced by the firm and at the level of the working practices and production processes within the firm. Our attention it drawn to organizations that innovate in ways that allow them to re-cognize, redefine, recombine, and redeploy resources for further innovation. In other words, these organizations "invest in forms"

(Thevenot, 1984) that allow for easy reconfiguration and hence minimize the costs of "divestment" or reorganization. Such capacities for organizational innovation go beyond the discovery of new means to carry out existing functions more effectively and efficiently. Under conditions of radical uncertainty, organizations that simply improve their *adaptive* fit to the current environment risk sacrificing *adaptability* in subsequent dislocations (Grabher, 1997; Grabher and Stark, 1997).

Organizational ecologists have long held that adaptability is promoted by the diversity of organizations within a population. The perspective adopted here, by contrast, is that adaptability is promoted by the *organization of diversity* within an enterprise. The adaptive potential of organizational diversity may be most fully realized when different organizational principles co-exist in an active rivalry within the firm. By rivalry, we do not refer to competing camps and factions, but to coexisting logics and frames of action. The organization of diversity is an active and sustained engagement in which there is more than one way to organize, label, interpret, and evaluate the same or similar activity. Rivalry fosters cross-fertilization. It increases the possibilities of long-term adaptability by better search – "better" because the complexity that it promotes and the lack of simple coherence that it tolerates increase the diversity of options.

We explore these themes by examining the collaborative interactions among the multi-disciplinary project teams working in a Silicon Alley new media firm. First, we establish the highly uncertain environment within which new media firms operate, with the paramount uncertainty being the shifting content, parameters, and value of the new media industry itself. What is the meaning and where is the value of new media? We then sketch the organizational features required of new media firms to deftly reassess the shifting terrain and adjust their positioning and strategy. Most salient among these features is the organization of diversity through lateral accountability, properties constitutive of a new mode of organizing that we characterize as heterarchy. We then explore the dynamics of heterarchical organization by examining the process of collaborative engineering involved in the construction of websites. Prominence given to the competing evaluative and performance criteria specific to the multiple disciplines

is matched by a scaling back of administrative hierarchy. In place of directives, the multiple disciplines engage in a discursive pragmatics in which the disciplined judgement needed to do a good job is balanced with compromise needed to get the job done. Sharing the responsibility for getting the work done, one fights to promote the values of one's discipline, but one yields out of allegiance to the project and the firm. By distributing authority, the firm yields control of disciplined argument but wins the competitive edge that results by cultivating a diversity of options in face of uncertainty.

An Ecology of value

Silicon Alley: new firms in an uncertain environment

Silicon Alley is a (post)industrial district that can be thought of first as *a place*, running south of 41st Street along Broadway through the Flatiron District and Soho into Chelsea and down to Wall Street. But it is also, and just as importantly, *a social/industrial space* between Wall Street and Midtown, linking the financial district to the traditional big advertising firms and the traditional big media companies in broadcast and publishing. In this case, the physical place and the social space are, not coincidentally, isomorphic. By 1999, new media was one of New York's fastest growing sectors with almost 100,000 full-time equivalent employees in Manhattan alone (that is, more than the city's traditional publishing and traditional advertising industries combined) and with an estimated 8,500 new media companies in the larger New York City area. In that same year, the New York new media industry produced revenues of $16.8 billion and generated $1.5 billion in venture capital funding and $3.5 billion in IPO funding (New York New Media Association, 2000).

Bolstered by industry associations, promoted by government officials, and exhuberantly championed by its trade publications, the public face of these new media companies showed a brash self-confidence. But they were acutely aware that they were operating in a highly uncertain environment. Their statements to the Securities and Exchange Commission (SEC) upon filing for a Initial Public

Offering (IPO) provide a chorus of this uncertainty. (All statements in bold or italics are quotations from SEC filings by Silicon Alley new media firms.)

Among the risk factors reported by these new media firms are some standard items commonly found in almost all SEC filings. More interesting are those factors common to early stage companies in which the elapsed time from start-up to IPO is brief:

1) We have an extremely limited operating history and may face difficulties encountered by early stage companies in new and rapidly evolving markets.

2) Our recent growth has strained our managerial and operational resources

For some new media firms, the liabilities of newness were extreme, as in this case where almost all the senior personnel were newcomers to the company:

3) Several members of senior management have only recently joined the company

Several members of our senior management joined us in 1998 and 1999, [this from a March 1999 filing] including our Chief Financial Officer, Chief Operating Officer, Senior Vice President for Sponsorship, General Counsel, Vice President for Finance, Controller and Chief Accounting Officer, Senior Vice President for Human Resources, and the Chief Technology Officer. These individuals have not previously worked together and are becoming integrated as a management team.

In a tight labor market, loss of "old hands" is a real threat and, in this knowledge-based industry, would spell a loss of the company's primary assets, especially where contacts to clients are contacts through personnel:

4) The loss of our professionals would make it difficult to complete existing projects and bid for new projects, which could adversely affect our business and results of operations.

Moreover, assets are not contained within the boundaries of the firm but are distributed across a network of interdependent firms.

In choosing partners, alliances, and technologies, winners cannot be known in advance:

5) We may not be able to deliver various services if third parties fail to provide reliable software, systems, and related services to us.

We are dependent on various third parties for software, systems and related services. For example, we rely on [another Internet company's] software for the placement of advertisements and [another Internet company] for personal home pages and e-mail. Several of the third parties that provide software and services to us have a limited operating history, have relatively immature technology and are themselves dependent on reliable delivery of services from others.

6) Our market is characterized by rapidly changing technologies, frequent new product and service introductions, evolving industry standards, and changing customer demands. The recent growth of the Internet and intense competition in our industry exacerbate these market characteristics.

In a newly emerging field, measuring assets is also complicated by the absence of industry standards and by uncertain government regulations:

7) The market for Internet advertising is uncertain.

There are currently no standards for the measurement of the effectiveness of Internet advertising, and the industry may need to develop standard measurements to support and promote Internet advertising as a significant advertising medium.

8) Government regulation and legal uncertainties could add additional costs to doing business on the Internet.

Being a frontrunner in an emerging field is only a temporary advantage where there are few barriers to entry, no patentable rents, and larger and more established firms ready to exploit the profitable activities revealed by the trials and errors of the pioneering startups:

9) We compete in a new and highly competitive market that has low barriers to entry.

10) We do not own any patented technology that precludes or inhibits competitors from entering the information technology services market.

11) We expect competition to intensify as the market evolves. We compete with: Internet service firms; technology consulting firms; technology integrators; strategic consulting firms; and in-house information technology, marketing and design departments of our potential clients.

12) Many of our competitors have longer operating histories, larger client bases, longer relationships with clients, greater brand or name recognition and significantly greater financial, technical, marketing and public relations resources than we have.

Above all, will e-commerce prove viable? Will the Internet as we know it be sustainable? Will it continue to grow? And might it mutate into unpredictable forms?

13) Our business may be indirectly impacted if the number of users on the Internet does not increase or if commerce over the Internet does not become more accepted and widespread.

14) If the Internet is rendered obsolete or less important by faster, more efficient technologies, we must be prepared to offer non-Internet-based solutions or risk losing current and potential clients. In addition, to the extent that mobile phones, pagers, personal digital assistants or other devices become important aspects of digital communications solutions, we need to have the technological expertise to incorporate them into our solutions.

Hence, at the height of exuberance of the Internet bubble, the following sober assessment:

15) We anticipate continued losses and we may never be profitable.

Searching for value in an evolving Ecology

Our litany of risk factors in the Silicon Alley IPO filing statements points to the difficulties of evaluating Internet stocks. But over and above the problem of the market figuring out what these firms are worth is an even more interesting uncertainty: how do the firms themselves figure out what is *the basis of their worth?* To be clear, the problem is not in establishing the level of their market capitalization, which in any case is set by the market, but of surveying their actual and potential activities to discover what they are doing (or could be doing) that is of value.

Many of the Silicon Alley new media firms that were formed during the initial expansion of the Web around 1995 began their operations designing websites. Suddenly, every corporation, it seemed needed a website. This surge in demand for the skills of designers and programmers created a sizeable niche, with relatively few players, and a yawning knowledge gap between producers and clients. The folk history of the industry is strownlittered with stories by the start-up entrepreneurs who tell of their early experiences with mid-level corporate managers who had never surfed the Web but who had been instructed by senior executives of major corporations to "get us a website!"

Many of the twenty-something new media pioneers were rebounding from a string of marginal jobs, having graduated from college after the '87 stock market crash and the following recession that devastated the New York City economy. With the sudden expansion of the Web, their generational position, which had seemed such a liability, now became an asset: having grown up in the computer age, they were quick to grasp the implications of the Web. Equipped with a couple of PCs, an Internet connection, and the rudiments of HTML they could make some kind of living, doing something they enjoyed, while making up the rules as they went along (Kait and Weiss, 2001). Here was an opportunity to prove their worth – in circumstances where their marginality to the corporate world could be recast into a source of authority as legitimate interpreters of an alternative medium. With nothing to lose and with little or no experience in the corporate world, they met corporate executives who had little or no experience

in the emerging field of new media. Frequently negotiating in their apartments-qua-offices, the six figure contracts they landed for building websites were instant proof (sometimes surprising in magnitude) of their value.

If the corporate world was not only paying attention but also willing to pay, what was it paying for? In these early days, their corporate clients were anxious to establish a presence on the web, imagining websites as little more than billboards alongside the information superhighway. But, as the new media entrepreneurs were introduced to the business operations of the firms, their interactions with various units yielded new insights about the capabilities of interactive websites as innovative corporate tools. Looking inside marketing departments, they realized that the web could provide new kinds of information about customers; in interactions with production departments, they learned that the web could establish new kinds of relationships to suppliers; and probing technology departments they recognized how the web could exponentially extended the network of information transfer well beyond the task of integrating proprietary data.

Although they were being paid for design work, the new entrepreneurs concluded that the real value they brought to the deal and to the client was as consultants. And so they adjusted their positioning. As "web shops" they were like construction companies, building in a digital medium to be sure, but nonetheless basically working to the specifications of the client. Reconfigured as "web developers," they were in the business of advising clients about how to develop an overall strategy on and for the web. The new mottos and redesigned logos on their own websites told the story: "Interactive Strategy", for example, and "digital.change.management".

The new management consulting/web design hybrid took the web developers more deeply and more intensively inside the organizations of their corporate clients (as the price of a well-designed corporate website rose into seven figures). And this increased interaction brought them into new fields with yet different identities. Their increased interaction with marketing departments, for example, resulted in "interactive advertising" and brought them onto the domain

of the midtown advertising agencies. As they began to design intranets and virtual offices for flexible communication within the corporation, the web developers learned that their programming skills in graphic design had to be augmented with programming skills for the "information architecture" of knowledge management. And with the development of e-commerce, the front end of the website (the interface with the customer) quickly became more integrated with the entire organization and its "legacy systems" working on older operating platforms in production, purchasing, billing, and data archiving. To deliver a comprehensive product that linked the user interface to the "back end," the graphic designers, thus, also found themselves moving onto the terrain of the system integrators.

And so from graphic designers the web developers had evolved into interactive designers/ management consultants/ advertising agencies/ information architects/ system integrators. Some of them were now being approached by a new kind of client – not simply major corporations who needed a website to augment their bricks and mortar facilities but also start-up entrepreneurs with no physical plant and equipment but ideas to build click-and-order operations. Whereas the mid-level executives of the earlier period had come with a corporate charge to "build me a website," the exclusively e-commerce entrepreneurs now came with venture capital backing to "build me a company". The entrepreneurs for galoshes.com, soapsudsonline, YouNameIt.com brought financing, contacts to suppliers, and usually some modicum of marketing experience in athe specific line of goods; but everything else from server farms to user interfaces, from e-carts to returns policies, from supplier interfaces to knowledge of online consumer buying practices rested in the knowledge base of the web developer.

After creating one or two such virtual companies for fees, the web developers were confronted yet again with the problem of value: why simply charge a fee for a professional service when so much of the value of the virtual company resulted from their efforts? The answer: in addition to fee for service, acquire partial equity in the new online companies. But things were usually not so additive, and the resulting deals often involved trading off some part of fees for

equity. So, to protect their "investments" in deferred fees, some web developers began incubating their client companies, working closely with the managers of the start-up ventures to guide them to the market. In doing so, the web developers entered yet a new field of skills. In taking on a new project it was no longer enough to assess whether a new client could pay its bill. As equity holders, their value as a firm now rested in part on their ability to evaluate the potential of new ventures, their profitability, and/or their marketability. The more they began to think of their product as building a company, the more they had to consider the built company as a product, i.e. the likelihood that it could be sold whether through an IPO or to another round of investors. As such, in addition to all their other new identities, these web developers were taking on some of the roles of venture capitalists. Whereas the Silicon Alley new media firms were once digital construction companies, now they joined the venerable New York City tradition of real estate developers – developing properties on the digital landscape.

But as the web developers evolved in a zig-zag course of learning where the value is, other actors, of course, were doing the same. The major midtown ad agencies, for example, established interactive units or spun off their own dedicated interactive agencies; the big consulting firms did not leave the field of interactive management to the new media start-ups but moved aggressively into the field; and the big systems integrators developed their own e-commerce units and launched new initiatives in the lucrative business-to-business (B2B) web development field. From a scarcely -populated niche, the field of new media services was now filled with more established competitors, coming to it from multiple starting points.

Meanwhile, the nascent industry was faced with new waves of technological innovation disrupting its emerging digital ecologies. On one side, players in the field were anticipating major breakthroughs in the development of broadband technologies which promised the convergence in one device of the various functionalities now parcelled across your television, computer monitor, stereo, VCR, and telephone. But just when one might think that this hails a new "single appliance" era, we saw, on the other side, the proliferation of myriad electronic

devices (e.g., wireless palm pilots, and the like) through which you can receive and transmit digital information in a mobile environment.

These simultaneous processes of convergence and divergence would have two consequences. First, the joint appearance of broadband technologies, on one side, and multi-appliance mobile interactivity, on the other, would have important consequences for the website genre form. That is, just at the point that the website genre seemed to be stabilizing, that moment of stabilization was revealed as a tiny moment in the history of the medium. Second, as bandwidth was expanding to broadband proportions, another set of actors entered the field – cable companies, network broadcasters, recording companies, and telecommunications firms. Sony, NBC, AT&T, and Telefonica (the Spanish telecommunications firm), for example, were among the major corporations who moved most aggressively. They were joined, with the arrival of mobile interactivity (from *Wired* to the "wireless revolution"), by new hardware manufacturers such as Nokia, Ericsson, and Palm, Inc. (as well as rapidly growing companies such as Symbol Technologies, makers of hand-held, bar-code devices).

This crowding of the field happened at the same time as its economic contraction. As the IPO market for dot.coms slowed and then stopped altogether, firms that had put too many resources into developing companies instead of developing competencies found themselves with worthless holdings. Those who had scored early successes by tapping into the Internet Gold Rush with a timely IPO and who had pegged their worth according to their soaring stock values (from $12 to $120 in months or even weeks), now found (with their shares trading in pennies) that allowing the market to be the measure of their worth could just as easily undervalue as overvalue a company's actual performance. Those who had turned away clients in 1998 and 1999 because "our cultures just don't fit,", now found themselves making pitches in the most improbable places. And those who hoped that their reputations – as capable professionals who delivered value on deadline – would help them weather the storm now found themselves competing for clients that were not only fewer in number but also much more cautious about allocating resources for Internet services.

Heterarchy

Companies striving to make headway amidst such dizzying impermanence were in constant search of that "sweet spot" which consisted of finding the right temporary permanence to commit to – the winning clients, technology, marketing strategy – that would position them favorably for the next imminent shift of course. The challenge for these companies was not only to have the operational flexibility needed to change direction quickly; they needed to maximize their capacity to recognize opportunities and realize their promise, not only by exploiting their immediate benefits but by exploring them as openings to new opportunities. To enhance their innovative capacity, new media firms experimented with new organizational forms that we characterize as heterarchy.

Heterarchy represents a new mode of organizing that is neither market nor hierarchy: whereas hierarchies involve relations of *dependence* and markets involve relations of *independence*, heterarchies involve relations of *interdependence*. As the term suggests, heterarchies are characterized by minimal hierarchy and by organizational heterogeneity.

Heterarchy's twinned features are a response to the increasing complexity of the firm's foresight horizons (Lane and Maxfield, 1996) or of its "fitness landscape" (Kauffman, 1989). In relentlessly changing organizations where, at the extreme, there is uncertainty even about what product the firm will be producing in the near future, the strategy horizon of the firm is unpredictable and its fitness landscape is rugged. To cope with these uncertainties, instead of concentrating its resources for strategic planning among a narrow set of senior executives or delegating that function to a specialized department, firms may undergo a radical decentralization in which virtually every unit becomes engaged in innovation. That is, in place of specialized search routines in which some departments are dedicated to exploration, while others are confined to exploiting existing knowledge, the functions of exploration are generalized throughout the organization. The search for new markets, for example, is no longer the sole province of the marketing department, if units responsible for purchase and supply

are also scouting the possibilities for qualitatively new inputs that can open up new product lines.

These developments increase interdependencies between divisions, departments, and work teams within the firm. But because of the greater complexity of these feedback loops, coordination cannot be engineered, controlled, or managed hierarchically. The results of interdependence are to increase the autonomy of work units from central management. Yet at the same time, more complex interdependence heightens the need for fine-grained coordination across the increasingly autonomous units.

These pressures are magnified by dramatic changes in the sequencing of activities within production relations. As product cycles shorten from years to months, the race to new markets calls into question the strict sequencing of design and execution. Because of strong first-mover advantages, in which the first actor to introduce a new product (especially one that establishes a new industry standard), captures inordinate market share by reaping increasing returns, firms that wait to begin production until design is completed will be penalized in competition. Like the production of "B movies" in which filming begins before the script is completed, successful strategies integrate conception and execution, with significant aspects of the production process beginning even before design is finalized.

Production relations are even more radically altered in processes analyzed by Sabel and Dorf (1998) as *simultaneous engineering*. Conventional design is sequential, with subsystems that are presumed to be central designed in detail first, setting the boundary conditions for the design of lower-ranking components. In simultaneous engineering, by contrast, separate project teams develop all the subsystems concurrently. In such concurrent design, the various project teams engage in an ongoing mutual monitoring, as innovations produce multiple, sometimes competing, proposals for improving the overall design.

Thus, increasingly rugged fitness landscapes yield increasingly complex interdependencies that in turn yield increasingly complex coordination challenges. Where search is no longer departmentalized

but is instead generalized and distributed throughout the organization, and where design is no longer compartmentalized but deliberated and distributed throughout the production process, the solution is *distributed authority* (Powell, 1996).

Under circumstances of simultaneous engineering where the very parameters of a project are subject to deliberation and change across units, authority is no longer delegated vertically but rather emerges laterally. As one symptom of these changes, managers socialized in an earlier regime frequently express their puzzlement to researchers: "There's one thing I can't figure out. Who's my boss?" Under conditions of distributed authority, managers might still "report to" their superiors; but increasingly, they are accountable to other work teams. Success at simultaneous engineering thus depends on learning by mutual monitoring within relations of lateral accountability.

As it shifts from search routines to a situation in which search is generalized, the heterarchical firm is redrawing internal boundaries, regrouping assets, and perpetually reinventing itself. Under circumstances of rapid technological change and volatility of products and markets, it seems there is no one best solution. If one could be rationally chosen and resources devoted to it alone, the benefits of its fleeting superiority would not compensate for the costs of subsequent missed opportunities. Because managers hedge against these uncertainties, the outcomes are hybrid forms (Sabel, 1990). Good managers do not simply commit themselves to the array that keeps the most options open; instead, they create an organizational space open to the perpetual redefinition of what might constitute an option. Rather than a rational choice among a set of known options, we find practical action fluidly redefining what the options might be. Management becomes the art of facilitating organizations that can reorganize themselves.

This capacity for self-redefinition is grounded in the organizational heterogeneity that characterizes heterarchies. Heterarchies are *complex* adaptive systems because they interweave a multiplicity of organizing principles. The new organizational forms are heterarchical not only because they have flattened hierarchy, but also because they are the sites of competing and coexisting value

systems. The greater interdependence of increasingly autonomous work teams results in a proliferation of performance criteria. Distributed authority not only implies that units will be accountable to each other, but also that each will be held to accountings in multiple registers. The challenge of a new media firm, for example, is to create a sufficiently common culture to facilitate communication among the designers, business strategists, and technologists that make up interdisciplinary teams – without suppressing the distinctive identities of each.[1] A robust, lateral collaboration flattens hierarchy without flattening diversity. Heterarchies create wealth by inviting more than one way of evaluating worth.

This aspect of heterarchy builds on Frank Knight's (1921) distinction between *risk*, where the distribution of outcomes can be expressed in probabilistic terms, and *uncertainty*, where outcomes are incalculable. Whereas neoclassical economics reduces all cases to risk, Knight argued that a world of generalized probabilistic knowledge of the future leaves no place for profit (as a particular residual revenue that is not contractualizable because it is not susceptible to measure *ex ante*) and hence no place for the entrepreneur. Properly speaking, the entrepreneur is not rewarded for risk-taking but, instead, is rewarded for an ability to exploit uncertainty. The French school of the "economics of conventions" (Boltanski and Thevenot, 1991, 1999) demonstrate that institutions are social technologies for transforming uncertainty into calculate problems; but they leave unexamined the possibility of uncertainty about which institutions ("ordering of worth") is operative in a given situation (Stark, 2000). Knight's conception of entrepreneurship as the exploitation of uncertainty posed within the heterarchy framework is thus rendered: Entrepreneurship is the ability to keep multiple regimes of worth in play and to exploit the resulting ambiguity.

The firm and the project form

NetKnowHow

Over a two year period, we observed the organizational features of heterarchy in practice at NetKnowHow, a pseudonymous new media

startup firm in Silicon Alley, such firm navigatinging the uncharted Internet.

NetKnowHow is a full service Internet consulting firm. It was founded in 1995 by two young entrepreneurs each with experience in the large corporate sector (traditional consulting and traditional media). In its formative years it was a software development company, but it quickly moved into the new media field producing intranets and websites for corporate and university clients. NetKnowHow acquired a reputation for excellence in retail e-commerce after its website for a famous department store won a prize for an outstanding e-commerce site. In 1999, while continuing to build retail e-commerce sites for nationally recognized corporate clients, it also built sites for startup dot.coms (striking partnerships with several of these) and merged with another smaller startup in the field of digital kiosks. In 2000, it stopped taking on dot.com clients, focusing instead on consulting for "click and mortar" operations that combined physical and digital retailing while experimenting on the side in developing applications for the wireless interface. Like the overwhelming majority of new media startups in Silicon Alley, it had no venture capital funding; and, also like the majority of new media firms during the period prior to the industry's downward spiral beginning in April 2000, it was a profitable company. Also, like almost all firms in this sector, it is struggling in the wake of the dot.com meltdown. When we began our ethnographic research in the spring of 1999, NetKnowHow had about 15 employees. Within eighteen months it had grown to over a hundred employees but has subsequently declined, in three rounds of layoffs, to about 40. Very painful, this survival is itself an accomplishment in circumstances where much larger and much better financed companies have bit the dust.

The physical setting of our research was in the Flatiron District, at the core of Silicon Alley. At the point of its maximum growth, NetKnowHow occupied four workplaces each several blocks apart – lofts converted from displaced printing operations with as many as thirty computer workstations in an open room where no walls, dividers, or cubicles separated the programmers, designers, information architects, and business strategists. It was not just open, but so closely packed that almost anyone could reach out and literally touch someone. And, like a construction site, it was a place in movement. Although there were periods, typically mid-morning and mid-afternoon, where

it seemed that everyone was still, each concentrating on his or her own monitor, for much of the time the rooms seemed in motion with dozens of micro-meetings in twos or threes, some sitting, others standing, leaning over shoulders to point at lines of code or graphics on their monitors, some lasting 30 minutes, many only 30 seconds. Some formal project meetings took place around large tables in the conference rooms; but just as often, a project team would claim a part of the open room by wheeling chairs and sitting on tables around several workstations. For the most intense discussions, you could go to one of the "private conference rooms" in the stairways and on the fire escape where smokers congregated.

The social setting of our ethnography, like the de rigeur hardwood floors, was Silicon Alley standard: the workforce of NetKnowHow was tightly grouped around its median age of 27. But its demographics departed from the typical new media startup with a higher proportion of women and a broader ethnic and racial mix. The following job listing indicates the qualities that NetKnowHow was seeking in its employees. For this programmer position, beyond the obvious technical qualifications, it seeks "team players" who "take pride in their work" and who can thrive in its "flat organizational structure".

> NetKnowHow, Inc. seeks Cold Fusion/ASP/MS SiteBuilder (or CGI/Perl) programmers with proven experience developing a wide range of leading-edge Internet systems. The ideal candidate will have experience in database design and development (Oracle/SQLServer) and strong HTML and JavaScript skills. *Team players must be able to juggle multiple projects, prioritize to meet client needs and established deadlines*. Requirements include one year solid experience programming in Cold Fusion or equivalent language, as well as familiarity with database systems (MS Access, MS SQL Server, Informix and Oracle). *We are looking for quality people who take pride in their work and enjoy working in an eclectic, hard-working and creative environment*. If you're interested in beginning a career with a cutting edge new media company, drop us a line. NetKnowHow's *flat organizational structure permits self-starters to thrive.* Benefits include medical, dental, 401-k and gym membership. If you have something special to contribute, submit your résumé ak¤ a cover letter describing your work experience and *what you think you could bring to NetKnowHow's table*, to recruiting@NetKnowHow.com. [emphasis added]

Reflecting the casual work environment, NetKnowHow's refrigerators were well-stocked with soda, juice, and beer. And like a construction site, the place was frequently noisy – not from crane engines and jackhammers but from the music that provided a nonstop umbrella of sound over the low hum of many conversations. In this setting, the counterpart of a hard hat was a headset wired to one's own music as some protection against the din and as a signal "not to be interrupted." If the work atmosphere was casual, the actual work was intense and the hours long. Both hours and intensity increased with the approach of a project deadline and reached manic levels each autumn when the hardwood floors were littered with futons and mattresses as NetKnowHow's employees worked literally day and night to build e-commerce sites that could be launched for the holiday buying season. Like pre-industrial work rhythms with bouts of work followed by relative idleness (Thompson, 1982), rush work to meet deadlines could be followed by less intense periods "between projects," but these were typically short. Opportunities for "learning by watching" (Grabher, 2001) were limited where the general rule was "learning by doing" – for there was nothing pre-industrial about the overall experience of temporality. In the new media field, there was no sense of a "passage of time". Instead, time was compressed; like a time-warp it was something that you were being shot through.

The web of a web project

The process of designing and building a website at NetKnowHow, as in new media firms generally, takes the organizational form of a project. A project is not a permanent construct but a temporary ensemble whose players had been working on other projects before and will move to other projects after its conclusion. Together with every new media firm we encountered in Silicon Alley, NetKnowHow devotes considerable energy not simply to monitoring projects ("building accountability of the project and in the project") but also to monitoring the project process ("codifying our practice", "institutionalizing our process," etc.) – in part as marketing strategy ("The Razorfish 5 Step Process"), in part because the project form is a critical component of the core competence of these firms.

Some projects last no more than a month. Some, whether because of their innate complexity or because of indecision or insolvency on the client side, can last five or six months. The typically sophisticated project runs 60-90 days, and this extraordinarily compressed time to market is an important factor in project dynamics. Projects can bring earnings to the firm ranging from several hundred thousand to nearly a million dollars. Project fee structures can vary: NetKnowHow has sometimes contracted fixed fees, sometimes adopted a retainer model, and sometimes taken equity in lieu of partially defrayed or defered fees. More typically, it negotiates overall price estimates based on material expenses plus billable hours.

On the firm's side, the participants in a project include business strategists, interactive designers, programmers and other technologists, information architects (IA), and merchandising specialists. Each project has a project manager; most projects will include a designated design lead and technology lead, and larger projects will designate a lead information architect as well as a lead business strategist. While they are temporarily the "members" of project, personnel remain part of an ongoing functional unit (e.g., design, programming, IA, strategy, etc.) variously referred to as "communities", "disciplines", or "guilds", but most frequently called "teams" or "groups" (e.g., "the design team", "the technology group," etc.).

Although everyone at NetKnowHow would prefer that people be assigned to only one project at any given time, the exigencies of this poorly capitalized firm (and its billable hours revenue structure) frequently require that personnel work on multiple projects simultaneously. This fact creates time-allocation problems (and the need for cross-project cooperation) among project managers. Moreover, it repeatedly short circuits the ongoing discussion about the principles guiding the physical layout of the firm, specifically, whether personnel should be spatially grouped by project or by team.

A project, of course, is a project *for* a particular client. To an important extent it is also a project *with* a client. In some cases, representatives of the client are a *part* of the project. NetKnowHow's project managers and members are aware that "the client" is itself a

complex entity in which different parties have different, and even conflicting, interests. When working with a large retail chain, for example, the proximate "client" might be a new online unit that is itself involved in turf wars and budget battles inside its own organization. Similarly, the marketing department, financial services, warehousing, and production units that are a part of "the client" can have different stakes in the (definitions of) success or failure of the venture. Thus, when NetKnowHow's project members (and not simply project managers) phone, e-mail, or instant message their counterparts in the client organization for technical information (e.g., a programmer gets in touch with a database manager in the client's "legacy" system or a merchandizing specialist calls a marketing manager) such contacts can also be opportunities for intelligence gathering.[2]

Motivated in part by the recognition of these complexities, some clients are hiring independent contractors who specialize in the role of interface between the corporation and the web development project. Thus, just at the time that NetKnowHow and its competitors are acquiring the skills of "managing the client", their corporate clients are hiring a new type of professional whose skills are to manage the representations of the client (on one side) and manage the project managers (on the other). From the vantage point of Internet companies like NetKnowHow, such developments are a mixed blessing. The injunction that only one person speaks definitively for the client (and a corporate "outsider" at that) can be potentially positive because nothing can be more disastrous for a project than to operate with erroneous or conflicting ideas of the client firm's intentions. But, at the same time, since "the client" is likely to have multiple (and even competing) objectives, the reduction to a single channel can result in messages that are difficult to decipher in the absence of multiple sources of information that make real interpretation possible. That is, mixed messages are likely, whether from one source or many. The challenge for the project is to construct from these mixed messages a relatively robust picture of the client, with enough depth of focus to commit resources and yet fuzzy enough to anticipate potential changes in direction or to facilitate quick adaptation to the unanticipated.

These interactions, whether tactically technical or strategically organizational, are part of the web of a web project. A more complete

elaboration of the network of a web project would include: technology "partners" (licensing and other arrangements through which the web developer can offer access and support for new technologies); hardware and network affilations through which the web developer offers server space, maintenance, and network security; venture capitalists, whether brought from the side of the client or brought to the client by the web developer; other web development firms (when different parts of a project are distributed among different firms or when the firm elects to subcontract parts of the project to other firms); vendors to the client (whose information systems must be reconciled with the categories and the functionalities of the site); order fulfillment firms, credit services, and so on. Intelligence is distributed across this web. We turn to the knowledge networks and lateral accountability within the project more narrowly defined.

Distributing intelligence: collaborative engineering as emergent design

The life cycle of a web project typically has a preformative, "preproject", stage of matching firm and client – more informal in the early days of the company, later somewhat formalized in its marketing or business development (Biz Dev) unit – followed by stages of identifying the project personnel, a formal "kickoff", planning and site design, production, testing, soft launch, and a celebration at hard launch. Figure 1 presents a diagram of a typical project life cycle at NetKnowHow.

From the idealized representation in Figure 1, it might seem that building a website is a matter of sequential engineering: in principle, all design and engineering should be completed before production begins. Within an overall sequentiality the diagram shows distinct moments of parallel engineering, for example, during weeks 3-5 when the information architectures, technical architects, and graphic designers work in parallel to draw up their plans for the site which are then "handed off" to the site builders. In the actual process, however, engineering is more simultaneous than sequential. At NetKnowHow, website construction is a process of collaborative engineering.

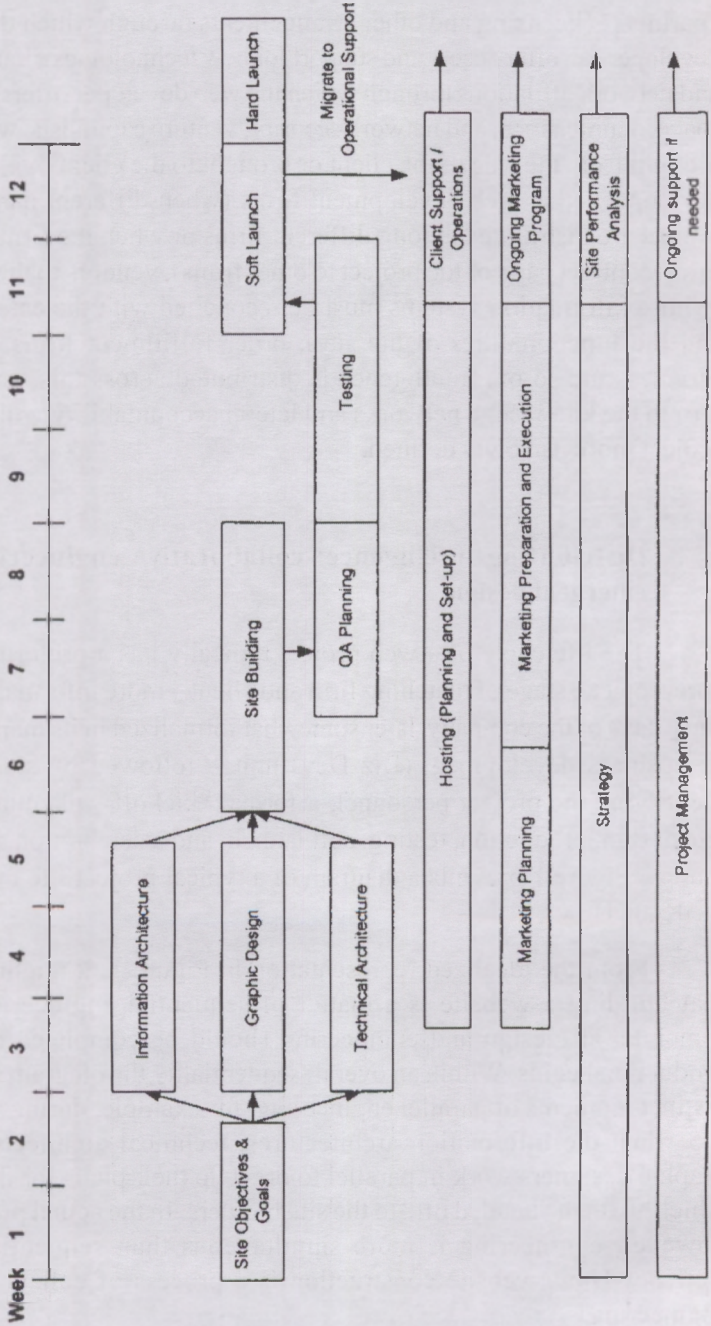

Figure 1 - NetKnowHow Project Management Guide

An industry in which there can be extraordinary first mover advantages creates strong pressures to be quick-to-market. The results are excruciatingly tight project deadlines that force production to begin before design is completed. Typically, the database managers and other programmers begin construction just as soon as they hear initial ideas about the project. Of course, they are not literally writing each of the many thousands of lines of code from scratch, but are looking to previous work to find promising templates for the various functionalities that are likely to be adopted for the project. At the same time that they are searching through their existing stock of code, they are also searching for solutions to the new functionalities that were discussed in the kickoff meeting (as well as those that were not even mentioned there but which they are literally overhearing in the close quarters of the open workplace). If they started programming only after the information architect presented them with the finished "wire frame"[3] (a kind of blueprint specifying each part of the website and their inter-relations), the project could never be completed on deadline. Similarly, the information architect is consulting with the programmers about the code that they are already preparing, hearing their proposals about new solutions to old problems, and picking up new ideas that could be adopted in the site. Without such iteration, she might draw up an exquisite wire frame – but one that could not be completed on time and on budget. In short, production workers participate in design as a process that involves bricolage (Stark, 1999; Garud and Karnoe, 2001).

If production begins before design is completed, it is also the case that design is ongoing, continuing almost to the point that production is completed. First, even with the best efforts to manage the client's expectations and even within a project cycle as short as 90 days, it is nearly impossible to prevent "project creep" – the racheting up of project specifications. Because clients learn during the process of building the site, they will demand new functionalities. Some can be resisted ("that's not in the project specifications"). But they cannot all be deflected, especially when the firm has promised a "cutting edge" website and the client now sees a competitor's site with new features that "have to be adopted". From a narrow business logic, new functionalities can be incorporated with a corresponding increase in price ("yes, but it will increase the programming costs

dramatically"). But from a design perspective, introducing new features can have enormous implications that ramify throughout the site. Seemingly simple changes in the order of steps within "check-out," for example, might require major restructuring of the database.

But there is a second, more important, reason why design – as the work of figuring out the whole – can continue well through the production process, even when no additional functionalities are introduced after the initial stages. Because of the rapid pace of organizational, technological, and genre innovations, website construction at NetKnowHow was almost always a process of engineering something they had not built before. Even when the project could benefit from utilizing existing templates, the particular combinations were likely to be novel, and likely to incorporate novel elements as well. Moreover, at NetKnowHow, learning was by doing. That is, instead of understanding a technology and then adopting it, one came to understand a technology by using it. As a result, the process of figuring out how all the pieces fit together did not take place in the initial "design" phase but, instead, occurred during and through the process of constructing the site. "It's like a puzzle", explained Aaron, age 27, one of the firm's two most senior project leads, "but it's peculiar because the picture on the cover keeps changing as you put it together". The passage from our conversation deserves quoting verbatim:

> Early on in the project you have a kick off meeting and you do have an understanding of the project up front. You have a sense of what the project is, the size of it, the scope of it, and everything else. But as soon as that kick-off meeting is over, that whole concept just ... [throws up his hands]. It's like a puzzle – you see the cover of the box, you know what the puzzle is supposed to look like, you have a really good idea of what you need to do, but then you open the box, you just see all those pieces, and then you have to start putting all those pieces together.
>
> In trying to figure out how the puzzle pieces might fit together, the wireframes are not much help because the projects are always so fluid and there are always so many changes you have to go through, regardless. Every client wants changes; every project leader encounters some complexity that requires a change; so the deeper you go into

> changes, the farther you get from the realization. You'll have the puzzle pieces, and then someone will dump a whole other 50 or 100 pieces into your lap. And when they dump the additional pieces in your lap, you also don't know how those fifty pieces relate to the cover on the box, you don't know if it's the bottom, on the side, on the top, or the left. But you do know that what you're going to end up with is not like the initial picture you started with at the kick-off meeting, because you change so much.
>
> No matter how many new changes come across, for every new change you can tie up and get your arms around, get a resolution to, and get it implemented, then that actually serves to be a greater step towards the realization than just figuring out how the two pieces you had in the beginning fit together the way that you thought they would, because it's now more like you're getting these undefined pieces and you're able to define them and that sort of leap frogs you toward that realization. At some point when you get all of those changes done and a good portion of the rest of it done and at that point, that's usually when I have that realization that YES! I see what it is that we're doing now. I have a good understanding of the whole thing and what it's going to end up looking like. For me it usually happens towards the end.

In these observations, Aaron is expressing a view that design is an emergent process, distributed across many actors in a highly interactive way. And, like design, innovation is not a moment that occurs at a particular stage in the web development process. At NetKnowHow, innovation is not an activity confined to an R&D department. Every unit, indeed everyone, is involved in the process of innovation as an immensely pragmatic activity of collaborating to "figure out how it fits together". In short, instead of the conventional view of innovation by design, in these website construction projects we find design by innovation. As an self-organized, emergent process, it is not engineered from above.

To understand the complexities of "figuring out how it fits together" we need to go beyond the simple "front end/back end" dichotomy that figures so prominently in discussions of websites. The distinction exists in the folk categories of the web: the "front end" is what you, the end user, experience when you go to a website, but it's like the tip of the iceberg; the "back end" is everything you don't see below the water line, but which makes it work. The distinction is

meaningful, but misleading – especially if it connotes website construction as parallel processes that have to be made to converge or leads to metaphors in which the "front end" people (designers and such) are building a bridge from one side, the back end people (programmers) are building from another side, and they have to meet in the middle. Their interdependencies are, of course, much greater.

In the simple version of the front/back end model, there are two computers and one interface: the server where the code of the website is resident, your PC, and the graphical user interface (GUI) through which you experience the site. But sophisticated e-commerce sites involve many computers and multiple interfaces – yours, the servers leased by the client of the web developer, the mainframes on which the client's multiple data bases are operating, as well as the computers of the client's suppliers and vendors, the computers of the order fulfillment service, credit card companies, and so on. Your click as end user can initiate a purchase, create a delivery form, enter a credit card payment, provide feedback to marketing, and route an order directly to a supplier. Some sophisticated e-commerce sites reach deeply into the production and inventory systems of multiple suppliers and use algorithms (with weights for the suppliers' price, location, level of inventory, opening or closing phases of production runs, and even the quality of the suppliers' data) to determine which supplier will fill a particular customer's on-line purchase.

The challenge for the website developers is to build a site in which the activities of the end user are seamlessly linked to the various other computers to which the site is interfaced. The performance of the website critically depends on the performance of an actor – the user – whose actions might be anticipated but cannot be controlled. It is this interdependence that most dramatically increases the interdependencies among the website construction crew. A programmer can design a beautiful interface between the website and the suppliers, but she needs to make sure that it doesn't interfere with how the information architect is thinking about navigational issues for the interface to the user. The more the site is truly interactive, the more the various parts of the team must interact. A change in the categories of the database, for example, can change parameters for the graphic designers and vice versa. The more the intelligence of the site is

distributed – including, most critically, the user's intelligence – the more the construction site must use a distributed intelligence among the team in collective problem solving. When graphic designers and database programmers speak, the phrase "being on the same page" can refer to an injunction to focus on the same problem, a request to consider how an action will have consequences in another sphere, an opportunity to bring each other up-to-date on new methods, applications, functions, and reporting systems as well as quite literally being on the same page of code. The more they must take into account how their actions will shape the parameters of others, the more they must increase the lines of lateral accountability. As a young programmer explained to us in an apt epigram for collaborative engineering: "In this company, I'm accountable to everybody who counts on me."

Organizing Diversity

Multiple performance criteria

The directionality of accountabilities in heterarchical organizations such as NetKnowHow is lateral. But these accountabilities are not of a singular logic. These are sites where evaluative principles operate in multiple registers.

Questions of value – the value of work and the value of the product of work – are central to a web project. At NetKnowHow, some criteria of worth are shared across all communities. Formal credentials are unimportant; actual skills are critical. Not surprisingly, in this project-based organization, an ability to work well with others is highly valued. This trait has several components. First, an ability to get along with others in an extraordinarily stressful and fast-pace environment.[4] Knowing the subtle cues for when and how you can interrupt is one of the skills relevant in this area. Second, an ability to convey knowledge (whether explicit or tacit) to others. Finally, and most ubiquitous, an ability to figure things out quickly. As important as (and for some even more important than) one's absolute or relative knowledge is the rate of acquiring new skills and knowledge as well as being talented in being able to re-think a problem so that it can be

solved. "Picking things up quickly" is highly valued whether within a community of practice or across them.[5]

However, not all criteria of worth are shared. The different communities of practice at NetKnowHow differ in their conceptions of value and in their measures of performance:

For **programmers**, a good programmer is above all *logical*, and a good site must be judged by the same criterion. When she performs well, she does so with *speed*, *efficiency*, and *accuracy*; and a good website must do the same. A good programmer can *translate* – express a functionality in the language of a computer code that is *categorical* and *hierarchical*. A good programmer understands the deep structure as well as the quirks and idiosyncracies of the program. When she speaks it is not simply on behalf of other programmers but on behalf of the program. The legitimate tests and proofs of worth are Quality Assurance tests and other instruments that measure the speed, efficiency, security, and reliability of the site.

For **designers**, a valuable designer must be knowledgeable about processes of *perception*, and a good website must use graphic cues that conform to these processes. When he performs well, he does so with *creativity*, and the results will be *exciting* and *stimulating*. A good designer is also a *translator* – into a language that is *visual*, *intuitive*, and *interactive*. At work he engages in a visual dialogue with other designers, the client, and users. When this work of translation is successful it makes links to the *imagination* because both the client and the user live not only in a real world and a virtual world but also in *imaginary* worlds. The designer's translation creates multiple links among all these – in the process, making connections between the self-image of the client and that of the user. Exploiting interactive as well as visual features, he creates the overall "look and feel" through which the site achieves the desired *effects/affects* and conveys a branding *experience*. If necessary, he has authority to argue with the client provided he speaks as an advocate of the brand. Winning clients, winning audiences, and winning competitions are legitimate proofs of worth.

For **information architects**, a good information architect must be knowledgeable about principles of *cognition*. A site that successfully applies these principles will be characterized by *clarity*,

ease, and above all *usability*. A good website conveys information by creating navigable pathways that conform to cognitive pathways. An information architect's activities are valuable because they are based on *studies* that use statistics to understand user *behavior*. In discussions with other members of the project, including the client, the information architect is an advocate of the *user*. The user lives in a world of *information* that is accessed through *tools* some of which are more and some of which are less *appropriate* for the *tasks* that the user attempts to perform. "Conversion rates" and other statistical metrics of user activities are legitimate tests of a website's performance.

For **merchandising specialists**, a good website is one that moves product. To do so, a good online merchandiser exploits powers of *suggestion*. Because the *shopper* lives in a world of *desire*, she is open to suggestion. *Playful*ness takes precedence over information, surprise takes precedence over search, product *placement* takes precedence over navigation, and *pleasurability* takes precedence over usability. Proofs of value are metrics that measure how product is moving in relation to inventories.

Ok, it works, but how does it perform?

In the section on collaborative engineering we focused on the pragmatic activity of figuring out how everything fits together. But collaborative engineering also involves the discursive activity of evaluating how it performs.

You build a website that works. But, as more websites get built, you cannot make a distinction between yours and others' simply on the grounds that yours works. You say that yours performs better. But then immediately you must begin to articulate your performance criteria.[6] You cannot silence the talk about evaluative principles and point to a purely pragmatic frame since your claim that you are making a valuable product raises the question not only of what is its value but why.

The various communities of practice at NetKnowHow were articulate and adamant about their respective performance criteria. "We yell and scream" was a repeated refrain in conversations when we talked about this friendly rivalry. Discussions could be heated,

especially when proofs of worth (Boltanski and Thevenot, 1991) were not immediately recognized outside of the frames that made them seem so obvious to their proponents. The statistical studies on user behavior produced by the leading information architect, for example, were characterized by a leading designer as "arbitrary," provoking the counter-charge that this was yet another instance in which he, the designer, was being "irrational."

Despite occasional flare-ups, the temperature stayed cool since the dominant mode was persuasion rather than denunciation. Because every community of practice was a minority view, each attempted to enlist or enroll others in recognizing the legitimacy of their performance criteria. In this process of ongoing realignment (Latour, 1986, 1991), people spoke openly about seeking allies.

We saw this process at work, for example, in a dispute over competing claims about who could speak on behalf of "the user" that ranged for many months at NetKnowHow and was still ongoing when we concluded our field work. This development was triggered by the information architects who thought that they had a special claim on knowledge about the user. Their hope was that every group would start focusing on the user's performance and that by, maintaining their special definition, they could raise their own performance criteria to a special status to which all groups gave credence. The information architects' strategy was initially successful: as references to "the user" indeed circulated through the company, we could hear this theme more and more frequently in discussions, formal and informal.

But the strategy also had consequences unintended by the information architects: instead of deferring to the information architects, each of the disciplines began to articulate their own definitions of the user consistent with their value systems and metrics of performance. That is, each community developed its own distinctive claims to represent the user. The merchandizing specialists, who had previously seemed to be speaking on behalf of the merchandiser, offered seminars in which they presented their view of the user as "shopper" and mobilized an alternative set of findings. Similarly, the firm's leading designer, who was genuinely most attentive to the studies of the information architects, came to the defense of the designer who had derided them as "arbitrary," pointing out that these statistical

studies were conducted at a particular stage of the development of the web. In a variety of settings, he suggested new directions in the evolution of the web that could make these findings obsolete. And, more quietly but quite forcefully in their individual interactions with the other communities, even the programmers began to articulate their own representation of the user.

Disputes such as this were vital for firms like NetKnowHow. If the firm locked-in to a single performance criteria, it could not be positioned to move with flexibility as the industry changed and the web evolved. Thus, even the principle we have not yet mentioned – profitability – was not itself an evaluative principle that trumped all others since continuing profitability was itself based on the ability to anticipate new developments and re-cognize new performance criteria for evaluating well-designed and well-functioning websites. Tolerating, even encouraging, such friendly rivalry was a source of innovation to navigate the search for value within the young industry.

To build a site, make settlements

Collaborative engineering is a discursive pragmatics. It is, at once, an ongoing conversation and an intensely practical activity. I present to you accounts of my work so that you can take my problems and goals into account in yours. We do what works to make it work. We need to talk to get the job done, but to get the job done we need to stop talking and get to work. We give reasons, we explain the rationale, but we use different rationalities. We do not end disputation so much as suspend it. To build sites, we make settlements.

Settlement of the web and settlement in web projects share some common features, not least because the two dynamics are recursive. As a frontier, the web is going through a process of settlement. (On settlement, see the extraordinarily rich and insightful analysis of online newspapers by Boczkowski 2000). It's not simply that sites are built, but that they are built in settlements. Landscapes are reshaped and structures are recognizable by their contours. We can distinguish an e-commerce site from a portal site from an informational site. Things get settled.

For the members of web projects, the process of building websites has the result that things also get settled. From a very low division of labor, some professional boundaries develop. It is possible to recognize a graphic designer from a business strategist from an information architect. Things settle down, people settle in. They work out ways of dividing tasks and managing the relationships across their professional boundaries. On many issues they reach agreement.

But you can't settle back in your ergonomic chair too long – because, unlike settlements on physical landscapes, things don't stay settled on the web. The built structures on the digital landscape lack the permanence of physical structures. An abandoned warehouse is a boarded-up blight on the landscape until it is destroyed or gentrified into luxury apartments. An abandoned website is a Code 404, "File Not Found". Websites can be destroyed with ease and new ones created. Repurposing takes more work,[7] but in general the process of recombining forms takes place with marked rapidity when working in the digital medium.[8] Thus, just when we thought we could easily recognize the difference between e-commerce sites, portal sites, and information sites, fusions began that confused the distinctions. AOL's mall of affiliated storefronts began to double as a portal, the Yahoo portal adopted e-commerce features, and we can go to the dominant e-commerce site, Amazon, for information and for its affiliated shops. Things might be settling down, but they are not settled.

Life in web projects is much the same. Sometimes the parties actually come to agree. But frequently, instead of reaching an agreement, they reach a settlement. Like the term itself with its connotations of law and locality, our informants at NetKnowHow reach settlements: 1) by judicious appeals to other actors who are outside the dispute, and 2) through their highly localized practices. When the incommensurable systems of value come into conflict in a project they are sometimes settled by contingent compromises (often through appeals to the project lead) and by "relativization" (through appeals to the client). In relativization (Boltanski and Thevenot 1991), the parties to the disagreement can maintain their principled position; they merely agree to acceede to whatever outcome is chosen by the "outsider". "So, it's settled, right?" The highly localized practices of

the project, so confined in space and time, further contribute to temporary settlements. Working in such tight quarters creates a forced intimacy and a heightened tolerance. Where everything is overheard and everyone is monitoring not only what is said but also the tone of voice, project team members are on the alert for a pitch of voice that signals an unproductive impasse. "Ok, let's settle this and get back to work." Deadlines have a way of settling disagreements.

Not surprisingly like those on the landscape of the web, these settlements are more provisional than permanent. Limited in time, localized in space, a project is a provisional settlement.

Bountiful friction

The provisional character of project settlements is an expression of discursive pragmatism. Pragmatic, because provisional settlements make it possible to get the job done. Discursive, because provisional settlements are open to reinterpretation when the project is concluded and the next begun.

Our understanding of collaboration in heterarchical organizations is thus more complex than coordination within a project. A frictionless coordination, in which everyone shared the same performance criteria, might make life smooth for project managers; but it would lose the creative abrasions (Brown and Duguid 1998) that are the source of ongoing vitality. Settlements facilitate coordination within projects; the unsettling activity of ongoing disputation makes it possible to adapt to the changing topography of the web across projects in time. Friction promotes reflection, exposing variation from multiple perspectives.

The type of complex coordination of a discursive pragmatics thus differs from the silent coordination of circulating boundary objects (Star and Griesemer 1989). It is not enough to note that coordination occurs among heterogeneous actors. We should be attentive to their work of persuasion as they offer competing performance criteria justified by heterogeneous evaluative principles. In doing so, we see

multivocality not as the property of a position that is structurally privileged by its location as a unique intersection of multiple networks (Padgett and Ansell, 1993) but as a property of an organization. Entrepreneurship is not brokering difference between otherwise disconnected identities but instead occurs at sites where identities and their competing orders of worth are densely interacting. Complex coordination is a function not only of the values we share or of the language we have in common (Galison, 1997) but also of our creative misunderstandings.

Notes

1 A young business strategist in a leading new media consulting firm in Silicon Alley grasped the problem intuitively. When asked whether he can speak the language of the designers and technologists on his project teams, he responded that he frequently does. But then he paused for a moment and added, "But I don't always do so. If I always talked to the technologist on his own terms, then he would never understand *me*."

2 Even when the client is not located in NYC, programmers (or other specializations for that matter) are in networks – school ties, Special Interest Groups (SIGs), immigrant communities, listserves, Instant Message buddy lists, bulletin boards, chat rooms – that make it relatively easy to open direct lines of communication to counterparts in the client's organization.

3 The wire frame is an example of a "boundary object" (Star and Griesemer, 1989) – stable enough to circulate, ambiguous enough to be an object of multiple meanings.

4 As academics we might think about this as a collegial respect, but that would miss the physical dimension of working in such close proximity. Imagine five people all working together in a space the size of your office; if you have a big office, imagine ten and then you'll get the idea.

5 In 2000 NetKnowHow initiated a formal evaluation process for all employees. Each employee was able to choose five co-workers to write evaluations. "Picking things up quickly" was one of the most frequently mentioned positive traits. The summary statements below draw from these evaluations, as well as from our field interviews and observations.

6 See Hennion (1997) for a fascinating analysis of performance criteria in the field of popular music.

7 The analogy to physical buildings and landscapes has merit when we move from destruction (almost without cost in the digital case) to repurposing. Sites like Amazon, Yahoo, and AOL can be rebuilt only with considerable investment. Like newsmagazines, they can be cosmetically redesigned with some frequency; but changing their form and functionality is a major operation that is fraught with difficulties. Witness the calamity at Deja.com.

8 Even in the digital environment, relative stabilizations occur because of investment in forms (Thevenot 1984). Genre forms are malleable but not infinitely so.

Resumo: Este artigo examina como as empresas de *web design* exploram e experimentam formas e fontes de valor que configuram a nova economia. Centrando o foco na engenharia cooperativa de equipes transdisciplinares de *web design*, examina-se a emergência de *sites* como acordos provisórios entre disciplinas heterogêneas, na medida em que negociam soluções de compromisso entre critérios de desempenho em competição.

Palavras-chave: empresas de *web design*, Sociologia Econômica

Résumé: Cet article examine comment les entreprises de *web design* explorent et essayent les formes et sources de valeur qui configurent la nouvelle économie. L'analyse est concentrée sur le génie collaboratif des équipes transdisciplinaires de *web design*, pour examiner comment les *websites* émergent en tant que des ententes provisoires entre disciplines hétérogènes danss la mesure où ils négocient des solutions de compromis entre critères de performance em compétition.

Mots-clé: entreprises de *web design*, Sociologie Économique

References

BARKER, James R. *The discipline of teamwork: participation and concertive control*. Thousand Oaks: SAGE, 1999.

BOCZKOWSKI, Pablo. *Affording flexibility: transforming information practices in online newspapers*. PhD Dissertation, Department of Science and Technology Studies, Cornell University, 2001.

BOLTANSKI, Luc; THEVENOT Laurent. *De la justification: les economies de la grandeur*. Paris: Gallimard, 1991.

_____. The Sociology of critical capacity. *European Journal of Social Theory*, v. 2, n. 3, p. 359-377, 1999.

BROWN, John Seely; DUGUID, Paul. Organizing Knowledge. *California Management Review*, 1998.

CLIPPINGER, John. Tags: the power of labels in shaping markets and organizations. In: CLIPPINGER, John (Ed.). *The Biology of business: decoding the natural laws of enterprise*. San Francisco: Jossey-Bass, 1999. p. 67-88.

GALISON, Peter. *Image and logic: a material culture of Microphysics*. University of Chicago Press, 1997.

GARUD, Raghu; KARNOE, Peter. *Distributed and Embedded Agency in Technology Entrepreneurship: Bricolage vs. Breakthrough*. Unpublished manuscript. Stern School of Business, New York University, 2001.

GRABHER, Gernot. Adaptation at the cost of adaptability? restructuring the Eastern German Regional Economy. In: GRABHER, Gernot; STARK, David. *Restructuring networks: legacies, linkages, and localities in Postsocialism*. London and New York: Oxford University Press, 1997. p. 107-134.

GRABHER, Gernot; STARK, David. Organizing diversity: evolutionary theory, network analysis, and postsocialist transformations. In: GRABHER, Gernot; STARK, David. *Restructuring networks: legacies, linkages, and localities in Postsocialism*, London and New York: Oxford University Press, 1997. p. 1-32.

HAGSTROM, Peter; HEDLUND, Gunnar. A three-dimensional model of changing internal structure in the firm. In: CHANDLER, Alfred; HAGSTROM, Peter; SOLVELL, Orjan (Eds.). *The dynamic firm: the role of technology, strategy, organization and region*. Oxford University Press, 1998. p. 166-191.

HANNAN, Michael T. Uncertainty, diversity, and organizational change. In: SMELSER, Neil; GERSTEIN, Dean R. *Behavioral and social sciences: fifty years of discovery : in commemoration of the fiftieth anniversary of the "Ogburn report"*. Washington, D.C.: National Academy Press, 1986. p. 73-94.

HENNION, Antoine. Baroque and rock: music, mediators and musical taste. *Poetics*, n. 24, p. 415-435, 1997.

HUTCHINS, Edwin. *Cognition in the wild*. Cambridge, Mass: MIT Press, 1995.

HUTTER, Michael; TUBNER, Günther. The parasitic role of hybrids. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, v. 149, n. 4, p. 706-715, 1993.

KAIT, Casey; WEISS, Stephen. *Digital hustlers: living large and falling hard in Silicon Alley*. New York: HarperCollins, 2001.

KAUFFMAN, Stuart A. Adaptation on rugged fitness landscapes. In: STEIN, D. (Ed.). *Lectures in the Science of Complexity*. Reading, MA: Addison-Wesley, Longman, 1989. v. 1, p. 527-618.

KNIGHT, Frank H. *Risk, uncertainty, and profit*. Boston: Houghton Mifflin, 1921.

KOGUT, Bruce; SHAN, Weijan, WALKER, Gordon. The make-or-cooperate decision in the context of an industry network. In: NOHIRA, Nitin; ECCLES, Robert G. (Eds.). *Networks and organizations*. Cambridge, MA: Harvard Business School Press, 1992. p. 348-365.

LANE, David; MAXFIELD, Robert. Strategy under complexity: fostering generative relationships. *Long Range Planning*. v. 29, n. 2, p. 215-31, 1996.

LATOUR, Bruno. Powers of association. In: LAW, John (Ed.). *Power, action, and belief: a New Sociology of Knowledge*. Routledge, 1986. p. 264-280

_____. Technology is Society made durable. In: LAW, John (Ed.). *A Sociology of monsters: essays on power, technology, and domination*. Routledge, 1991. p.103-131

MARCH, James G. Exploration and exploitation in organizational learning. *Organization Science*, v. 2, n. 1, p. 71-87, 1991.

MEYERSON, Debra; WEICK, Karl E.; KRAMER, Roderick M. Swift trust and temporary groups. In: KRAMER, R. M.; TYLER, T. R. (Eds.) *Trust in organizations*. Thousand Oaks: SAGE, 1996. p. 166-195.

NEW YORK NEW MEDIA ASSOCIATION. *3rd New York New Media Industry Survey*. 2000.

PADGETT, John; ANSELL, Christopher. Robust action and the rise of the Medici, 1400-1434. *American Journal of Sociology*, n. 98, p. 1259-1319, 1993.

POWELL, Walter W. Inter-organizational collaboration in the Biotechnology Industry. *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 152:197-215, 1996.

PRATT, Andy C. New media, the new economy, and new spaces. *Geoforum*, n. 31, p. 25-436, 2000.

SABEL, Charles F.; DORF, Michael C. A Constitution of democratic experimentalism. *Columbia Law Review*, v. 98, n. 2, p. 267-529, 1998.

SABEL, Charles. Moebius-strip organizations and open labor markets: some consequences of the reintegration of conception and execution in a volatile Economy. In: BOURDIEU, Pierre; COLEMAN, James (Eds.). *Social theory for a changing society*. Boulder, Colo., and New York: Westview Press and the Russell Sage Foundation, 1990. p. 23-54.

STAR, Susan Leigh; GRIESEMER, James. Institutional Ecology, translations, and boundary objects: amateurs and professionals in Berkeley's Museum of Vertebrate Zoology, 1907-1939. *Social Studies of Science*, n. 19, p. 387-420, 1989.

STARK, David. Heterarchy: distributing intelligence and organizing diversity. In: CLIPPINGER, John (Ed.). *The Biology of business: decoding the natural laws of enterprise*. San Francisco: Jossey-Bass Publishers, 1999. p. 153-179.

_____. *For a Sociology of Worth.* Unpublished manuscript. Center on Organizational Innovation, Columbia University. Paper prepared for a keynote address at the Annual Conference of the European Association of Evolutionary Political Economy, Berlin, November 3, 2000. http://www.sociology.columbia.edu/downloads/other/dcs36/sociology_worth.pdf

THEVENOT, Laurent. Rules and implements: investment in forms. *Social Science Information*, v. 23, n. 1, p. 1-45, 1984.

THOMPSON, E. P. Time, work-discipline, and industrial Capitalism. In: GIDDENS, Anthony; HELD, David (Eds.). *Classes, power, and conflict*. Berkeley: University of California Press, 1982. p. 299-309

WEICK, Karl E. Organization design: organizations as self-designing systems. *Organizational Dynamics*, v. 6, n. 2, p. 31-45, 1977.

RESENHAS

NOVAS TENDÊNCIAS NO ESTUDO DO CONHECIMENTO, ECONOMIA & SOCIEDADE

por Christiana Freitas*

CURRENT SOCIOLOGY. *New directions in the study of Knowledge, Economy and Society. Oxford*, v. 49, n. 4, july, 2001. Monograph 2 – Edited by Kamini Adhikar and Arnaud Sales.

A edição especial de *Current Sociology,* intitulada "New directions in the study of Knowledge, Economy and Society" (Novas direções no estudo do conhecimento, economia e sociedade), foi organizada por K. Adhikari e A. Sales e oferece ao leitor instigantes questões para reflexão. Duas delas foram freqüentemente incorporadas às intenções de grande parte dos artigos. Em primeiro lugar, quais os caminhos das sociedades contemporâneas, transformando e sendo transformadas por contextos inovadores nos campos da economia e do conhecimento? Além da análise e exposição de conceitos para a compreensão da realidade atual, alguns artigos sugerem, ainda, estratégias de ação visando à intervenção no contexto socioeconômico-informacional hoje vivido. Portanto, a segunda questão poderia ser formulada segundo imperativos práticos, objetivando estimular a atuação dos pesquisadores como agentes produtores não só de análises, mas também de mudanças. Nesse caso, a pergunta seria: o que podemos fazer para alterar situações não condizentes com práticas democráticas?

A revista é constituída por três grandes conjuntos de trabalhos, sendo o primeiro aquele dedicado às discussões teóricas relativas à

* Doutoranda do Departamento de Sociologia da UnB; em fase de conclusão da tese, intitulada *Práticas sociais no ciberespaço e as redes acadêmicas virtuais.*

criação e incorporação do conhecimento às atividades socioeconômicas da atualidade.

O primeiro artigo, de Knorr Cetina & Preda, "The epistemization of economic transactions" (A epistemologização das transações econômicas), tem como uma de suas intenções principais questionar argumentos que caracterizam o contexto atual, denominando-o a partir de termos como *sociedade do conhecimento* ou *sociedade da informação*. Interessante ressaltar a contribuição do artigo no que se refere à explicação da *pervasividade* do conhecimento científico nos dias de hoje (Castells, 1999). Significa dizer que tal conhecimento penetra em todas as esferas da sociedade; não apenas os produtores diretos de ciência estão com ela envolvidos, mas grande parte dos atores sociais, destacando-se, aqui, aqueles do campo econômico.

O artigo defende a necessidade de pesquisas empíricas que penetrem no processo de produção do conhecimento, ao invés de fornecer visões externas simplificadas a respeito do mesmo, não explorando a construção de sistemas específicos que tal produção engendra. Para tanto, propõem uma "teoria interiorizada do conhecimento". Até então, tal proposta não se diferencia daquelas já conhecidas no campo da Sociologia da Ciência, integrantes da teoria construtivista. Os autores inovam quando sugerem a reflexão segundo uma "dimensão analítica das *práticas epistêmicas*, através das quais os objetos econômicos (como, por exemplo, países ou fatos associados às dinâmicas de mercado) e transações são, eles mesmos, penetrados e transformados" (p. 7). Para além da confusa noção de *práticas epistêmicas*, que nada mais seria, para os autores, do que a prática com base na "observação e coleta contínuas de informação", propõem, ainda, o reconhecimento da produção do conhecimento referenciado em uma *epistemologização das transações econômicas*. À primeira vista, temos a impressão de que toda a sociedade civil alvoroça-se, hoje em dia, a analisar o processo de produção do conhecimento científico, suas tendências e caminhos traçados ao longo da história, papel da epistemologia por definição.[1] Mas não, tal expressão refere-se a um "processo social de trabalho inscrito *em* e constitutivo *de*

objetos econômicos relevantes para as atividades práticas de agentes econômicos" (p. 31). Um processo social envolvendo *transações econômicas epistemológicas*? O objetivo do artigo é mais simples do que parece: demonstrar empiricamente como práticas econômicas envolvem produção, uso e distribuição de conhecimento não-acadêmico, e não apresentar agentes econômicos como epistemólogos, analistas do conhecimento. Utilizam e produzem conhecimento específico, o que é bastante diferente de um esforço analítico visando à compreensão da história e validade do conhecimento científico. Seria interessante cautela maior no uso de termos que não parecem conhecidos dos autores em questão. Fica difícil prestar atenção no conteúdo empírico, relevante, do artigo, com tantas propostas conceituais questionáveis.

O artigo de Hage, "Adaptative costs: a new institucional paradigm of rules for the competitive games" (Custos adaptativos: um novo paradigma institucional de regras para o jogo competitivo), constata a emergência de um novo paradigma institucional tendo, como ponto de partida, alterações recentes nas regras de competição do mercado internacional. O campo da economia estaria num processo de transição, passando da competição via produtividade para a competição via inovação. Essa inovação, entretanto, adquire aqui significado mais complexo que o tradicional conceito associado ao termo, cuja referência encontra-se na criação de um novo produto para a satisfação de demandas mercadológicas. Atualmente, tal conceito abrangeria uma série de outras questões complexas, como a garantia da qualidade do produto, concentrando-se em características como a durabilidade e baixos custos operacionais; a descoberta de novas partes componentes de produtos novos ou já existentes e a atenção à redução de aspectos negativos da produção como, por exemplo, prejuízos ao meio ambiente e à saúde humana.

O objetivo do trabalho é expor as premissas desse novo modelo, com base nos conceitos de "custo e benefício adaptativos". Tais custos adaptativos refletiriam custos de controle e monitoramento dos ambientes científicos, tecnológicos e competitivos relacionados às empresas; gastos com o desenvolvimento de produtos inovadores complexos e custos de erro, resultado do lançamento tardio ou precipitado de produtos no mercado. A preocupação das empresas

com esses riscos, ou custos adaptativos, gera a formação de redes interorganizacionais, alianças estratégicas ou *joint ventures*, como caminho para redução dos custos. É com base nessa tendência que o autor defende a emergência de uma nova lógica competitiva e, com isso, um novo paradigma institucional. A reunião das empresas em conglomerados oferece inúmeras vantagens às mesmas, ou "benefícios adaptativos". Dentre eles, destaca-se o aumento do valor do conhecimento tácito estocado, armazenado nas empresas e posteriormente compartilhado com as demais. Além disso, a possibilidade do financiamento de pesquisas conjuntas e a construção de uma posição mais sólida no mercado por parte das empresas, que se associam a outras, também são fatores considerados como vantagens dessa nova configuração. As relações interorganizacionais são privilegiadas na análise, tornando o trabalho fonte importante de dados acerca da situação atual da economia contemporânea em estreita relação com o conhecimento e o seu papel no presente.

O artigo seguinte, de Bellon & Niosi, "Institutionalist theories and inter-firm alliances: the transaction cost, competence and evolutionary debate revisited" (Teorias institucionalistas e alianças entre empresas: a transação custo, competência e debate evolucionista revista), discute o mesmo tema e conceitua termos empregados no artigo anterior. Alianças entre empresas, por exemplo, referem-se a acordos cooperativos específicos, estabelecidos entre duas organizações independentes, sejam elas empresas ou laboratórios públicos. Aquilo que no artigo anterior havia ficado pouco explicado, como o detalhamento das especificidades de *joint ventures* quando comparadas a outras redes estabelecidas no passado, encontra nesse trabalho espaço para respostas. O que torna tais alianças radicalmente distintas das redes estabelecidas anteriormente é o seu caráter não-hierárquico. Significa que as organizações envolvidas permanecem independentes, todos os parceiros têm seus recursos comprometidos nos empreendimentos e os objetivos da coalizão implicam processo conjunto visando à inovação e desenvolvimento. Ao mesmo tempo, tais consórcios colaboram para a redução dos riscos de cada empresa ou organização envolvida, riscos estes intensificados com o processo de globalização e liberalização dos mercados. O trabalho de Bellon & Niosi confere evidências empíricas adicionais às características e

tendências explicitadas por Hage anteriormente. Na década de 80, por exemplo, pesquisas apontaram a existência de 10.000 alianças entre corporações européias e entre empresas européias e não-européias (Coombs et al., 1996, p. 167).

No artigo intitulado "How the law works: exploring the implications of emerging intellectual property regimes for knowledge, economy and society" (Como a lei funciona: explorando as implicações das leis emergentes de propriedade intelectual para o conhecimento, economia e sociedade), Polster trata das leis que regulamentam questões referentes à propriedade intelectual, sendo de fundamental importância para a compreensão da relação entre os campos do conhecimento científico, economia, sistema jurídico e sociedade. Trata, principalmente, das conseqüências de tais leis nas práticas de produção do conhecimento na atualidade. A tese do artigo centra-se na demonstração dos mecanismos através dos quais as leis que regulam o tema da propriedade intelectual interferem nas condições atuais de países distintos, com conseqüências mais ou menos devastadoras, intensificando padrões de desigualdade entre nações. A autora aponta motivos convincentes para afirmar que tais leis podem, indiretamente, impedir o desenvolvimento econômico, resultando em possível limitação do uso de recursos aplicados à inovação, erosão de processos democráticos e cerceamento à livre produção científica nas universidades. Além disso, os custos para incorporação ou utilização de pesquisas e produtos são significativamente mais elevados quando estes se submetem às regulamentações que os definem segundo leis de propriedade intelectual, comprometendo ainda mais a situação desfavorável dos países em desenvolvimento. Tais leis são analisadas segundo suas implicações negativas para os caminhos do conhecimento, economia e sociedade, restando, no artigo, pouco espaço para possíveis vantagens advindas das novas regulamentações.

A segunda parte da revista analisa tendências relativas às profissões, com base na incorporação do conhecimento formal organizado segundo interesses específicos.

O artigo de Brint, "Professionals and the 'Knowledge Economy': rethinking the theory of postindustrial society" (Profissionais e Economia do Conhecimento: repensando a teoria da

sociedade pós-industrial), pretende reavaliar teorias que rotulam a sociedade atual de formas variadas, iniciando o debate com uma reflexão acerca das noções referentes à *economia do conhecimento*. Três correntes teóricas são destacadas: aquelas que enfatizam o gerenciamento da inovação em corporações maduras; idéias que realçam o surgimento de serviços ao consumidor e da indústria de alta tecnologia, bem como aquelas que lidam prioritariamente com os serviços financeiros. O artigo sugere uma reunião ou conjugação das teorias mencionadas, visando à obtenção de análises mais acuradas relativas ao papel dos profissionais no contexto em questão. O artigo realiza estudo sobre as indústrias que empregam uma proporção comparativamente grande de profissionais com diplomas de nível superior, a fim de traçar os limites da chamada "economia do conhecimento formal". Os setores que participam dela incluem as indústrias de serviços, de alta tecnologia, os serviços profissionais, as áreas do governo e algumas indústrias de *mass media*. Ao contrário dos artigos vistos até agora, onde o conhecimento é percebido como *pervasivo*, constituinte dos processos de manutenção e transformação das sociedades contemporâneas nas mais variadas esferas, Brint afirma que a economia com base no conhecimento formal ainda não penetrou em todos os setores industriais atualmente existentes. Isso porque representa, mesmo com sua crescente importância no contexto da economia norte-americana, apenas dois quintos do Produto Nacional Bruto (PNB) dos Estados Unidos. Nem todos os trabalhadores, inclusive, apresentam formação adequada para permitir a franca expansão desse processo. Segundo dados obtidos na pesquisa realizada, apenas 55% de todos os profissionais no setor da economia possuem diplomas de nível superior. Apesar de permanecer a dúvida com relação à sustentabilidade das afirmações com base nos dados apresentados, o artigo é instigante, exemplo de um trabalho empírico bem realizado.

O artigo de Evetts & Buchner-Jeziorska, intitulado "The professionalization of knowledge in European markets: Engineering in the UK and Poland" (A profissionalização do conhecimento nos mercados europeus: Engenharia no Reino Unido e na Polônia), apresenta um estudo de caso reunindo a situação das associações regionais de profissionais de engenharia, na Europa, e uma nova configuração social: as novas associações profissionais internacionais.

A intenção é perceber como o conhecimento é controlado, reproduzido e transformado nessas instituições. Além disso, os autores focalizam os elementos dinâmicos da influência e controle institucional sobre as práticas profissionais no curso da internacionalização da produção econômica. O artigo realiza uma análise interessante a respeito das repercussões do processo de internacionalização das profissões no contexto regional dos países analisados, concluindo que tal internacionalização, característica considerada central no processo de profissionalização, não se dá de maneira uniforme, mas varia de acordo com condições de interação e características institucionais específicas encontradas em cada região pesquisada.

A seguir, em "Professional group power in developing societies" (Poder de grupos profissionais em sociedades em desenvolvimento), Krause analisa o contexto das profissões a partir de constatações empíricas, observando e questionando a situação de profissionais nos países em desenvolvimento, caracterizados por um Estado frágil que, por esse motivo, não forneceria garantias para a construção de atividades autônomas. O Estado, segundo a pesquisa, não possuiria independência suficiente para tanto. Cabe sublinhar que o autor inicia o artigo já partindo do pressuposto de que caberia ao Estado oferecer tais garantias aos profissionais. A tese central do artigo de Krause baseia-se na suposição de que "uma independência gradual dos Estados em desenvolvimento, se alcançada, pode rapidamente levar à dependência das profissões com relação aos capitalistas, que possuem um motivo próprio, centrado no lucro, para tais investimentos, e não o desenvolvimento de instituições profissionais fortes" (p. 231).

O artigo peca por um reducionismo simplificador do qual o autor lança mão algumas vezes, reducionismo este presente em afirmações do tipo: "o êxito mundial do capitalismo está criando o mesmo tipo de pressão por todas as partes: as profissões estão sendo reformadas gradualmente de uma maneira mais capitalista, os profissionais trabalham para os donos dos meios de produção, e não para si mesmos" (p. 231). Ora, esse fenômeno não é novidade da etapa histórica em que o mundo se encontra, mas constitui o cerne de formação do sistema capitalista. Não fica claro, portanto, qual a contribuição desse trabalho para a análise atual dos variados contextos especificados nos outros artigos da revista. Ademais, o tipo de controle

exercido sobre as profissões, atualmente, não depende apenas do tipo de Estado em vigor, em países distintos, como o autor sugere; o fato de um Estado ser antidemocrático, pseudodemocrático ou algum outro termo que o caracterize não pode ser visto como único fator a conduzir o futuro das profissões. Hão de se levar em consideração inúmeros fatores conjugados, como: demandas de mercado e verbas disponíveis, resultado não só de políticas estatais adotadas mas também de aspectos presentes nos demais campos da sociedade.

O artigo de Fuller, "A critical guide to knowledge society newspeak: or, how not to take the great leap backward" (Um guia crítico a respeito do discurso sobre a sociedade do conhecimento: ou, como não dar um salto para trás), inicia a terceira e última parte dessa edição especial de *Current Sociology*. O principal objetivo do trabalho é criticar as várias versões e interpretações relativas à sociedade atual, rotulando-a de "sociedade do conhecimento". O autor chega a afirmar que esse termo "parece fascinar os teóricos sociais porque finalmente foram incorporados ao modo de produção capitalista" (p. 233). Sua crítica, por vezes irônica, é também contundente e bem fundamentada. O conhecimento transforma-se em mercadoria, sujeito às forças de mercado e não a normas e práticas que tradicionalmente o caracterizavam, tais como aquelas apontadas por Merton como "os imperativos institucionais da ciência", dos quais fazia parte o desinteresse como característica básica da produção científica.

Fuller critica não só o tratamento dado ao conhecimento de forma geral como também as instituições que o produzem, considerando-as espaços destinados ao gerenciamento puro e simples do conhecimento. Tal contexto implica a formação de novos atores sociais: os administradores do conhecimento (*knowledge managers*). As universidades passam a produzir conhecimento de forma mecânica e quase automatizada, servindo a objetivos mercadológicos. O autor analisa três tendências atuais que fundamentam sua afirmação: "a necessidade de referências para obtenção de emprego, o desenvolvimento de *expert systems* e a expansão da legislação aplicada à propriedade intelectual" (p. 180). Tem-se a impressão de que Fuller realiza a crítica coerente e acertada que Krause tenta fazer sem sucesso.

"Is knowledge-based society a relevant strategy for civil society?" (Uma sociedade baseada no conhecimento pode ser uma estratégia pertinente para uma sociedade civil?). Esse é o título e pergunta central do último artigo considerado. Esse trabalho apresenta a mesma intenção verificada em grande parte dos artigos precedentes: sublinhar a necessidade de repensar conceitos já existentes para a transformação de realidades sociais insatisfatórias gerando, entre outras conseqüências, desigualdades entre nações. No caso do artigo de Hayrinen-Alestalo, o conceito a ser repensado é o de "responsabilidade coletiva", para que seja possível a construção de uma "sociedade da informação inclusiva". A autora critica os rumos tomados pela "sociedade da informação" regida pelo paradigma tecno-econômico, mesmo não explicando convenientemente o que vem a ser o termo, ou qual das correntes é adotada para a consecução do artigo. Aponta nefastos resultados desse contexto segregacionista, dentre eles o surgimento de novas hierarquias e formas de exclusão, resultantes de elementos competitivos – como eficiência e controle – compondo o paradigma vigente. Questiona o fracasso das tentativas de criação de um contexto societário que inclua a todos, analisando a transição de objetivos adotados por governos atuais. Anteriormente, o Estado objetivava "controlar e desenvolver a democratização do processo de modernização através da igualdade de oportunidades" (p. 203). Atualmente, as tentativas teoricamente democráticas de construção de sociedades igualitárias vêm sendo substituídas, na prática, por visões instrumentalistas, onde conhecimento, informação, educação e solidariedade são utilizados para fins mercadológicos.

Percebe-se, como característica comum aos artigos publicados nessa edição especial de *Current Sociology*, a análise das mudanças relativas ao processo de produção, uso e distribuição do conhecimento científico e não-científico, observando a penetração dos mesmos nas variadas esferas da sociedade, principalmente no campo relativo às práticas econômicas. Quase todos os autores afirmam o caráter de transitoriedade e constante mutação da sociedade do conhecimento atual, questionando termos aplicados à sua compreensão. Além da exposição crítica de categorias analíticas, relevantes para a reflexão relacionada às teorias construídas a respeito das transformações societárias atuais, processos inter-relacionais são desvelados e

observados, visando não apenas à compreensão dos contextos socioeconômicos contemporâneos, mas também à construção de conceitos que viabilizem a atuação dos indivíduos em realidades que, porventura, precisem ser reavaliadas e transformadas.

Nota

1 Epistemologia é caracterizada como "o estudo do grau de certeza do conhecimento científico em seus diversos ramos" (Bueno, 1975, p. 500).

SOBRE A SOCIOLOGIA ECONÔMICA DE MAX WEBER

por Roniere Ribeiro do Amaral*

SWEDBERG, Richard. *Max Weber and the idea of Economic Sociology.* Princeton, New Jersey: Princeton University Press, 1998.

Sociólogo da universidade de Estocolmo, Richard Swedberg é autor de uma obra de grande significado acadêmico. Especialista numa área pouco difundida em nosso meio, ele publicou em 1998 um estudo muito relevante sobre a Sociologia Econômica de Max Weber.

Em primeiro lugar, trata-se de uma obra sobre aquele que é considerado um dos maiores sociólogos de todos os tempos. Para elaborar esse trabalho, Swedberg consultou figuras acadêmicas de grande peso, tais como S. N. Eisenstadt, Johannes Winckelmann, R. K. Merton, F. W. Graf e Wolfgang Schluchter.

Em segundo lugar, este é um trabalho incomum exatamente porque Swedberg fez algo inédito: debruçar-se sobre o *Kapitel II* de *Wirtschaft und Gesellschaft*[1] para (re)construir a Sociologia Econômica de Max Weber. Trata-se de um trabalho pioneiro e original. Esse é um grande mérito do trabalho do sociólogo sueco, mas só o primeiro. O segundo é justamente o fato de seu esforço ter sido bem-sucedido. Swedberg oferece um quadro exaustivo dos fundamentos conceituais e metodológicos da idéia de Sociologia Econômica de Weber, respeitando sempre fielmente os fundamentos propriamente sociológicos do sociólogo alemão – o que faz com que se possa falar de uma Sociologia Econômica *de* Weber. No livro de

* Doutorando do Departamento de Sociologia da Universidade de Brasília.

Swedberg, pode-se reconhecer três partes fundamentais: 1) conceitos sociológico-econômicos e visão do capitalismo racional moderno, 2) relação da economia com outras ordens e poderes sociais, e 3) traços básicos da Sociologia Econômica de Weber[2].

O tema central do livro de Swedberg é a tentativa de Weber de integrar, na mesma análise, a idéia de "comportamento guiado por interesse" com a idéia de "comportamento social". O autor argumenta contra as reduções economistas e sociológicas para a explicação do comportamento e se identifica com os esforços de uma "nova economia institucional" e de uma "nova Sociologia Econômica", tentativa de superação daquelas limitações dos campos de saber.

Swedberg concentra-se em dois dos principais projetos de Weber: desenvolver uma *Sociologia Econômica* e uma nova concepção de Economia, a *Sozialökonomik*, que, segundo Weber, seria uma ampla ciência que englobaria teoria econômica, história econômica e Sociologia Econômica, chamadas por ele de "ciências culturais", ou seja, que lidam com fenômenos que envolvem significado. Assim, para Weber, interesse é algo investido de significado para o ator. Outra particularidade de sua noção de interesse é que esse pode se manifestar de duas formas, como *interesse material* e como *interesse ideal*; e ambos podem impulsionar o ator para a ação. O segundo tipo inclui, por exemplo, *status*, nacionalismo, etnia, honra e benefícios religiosos, como salvação. Weber estava atraído pela possibilidade da colisão dos dois tipos de interesses, como se vê em *A ética protestante e o espírito do Capitalismo* (daqui em diante, EPEC) e nos ensaios sobre a ética econômica das religiões mundiais. Finalmente, Weber admitia o condicionamento da tradição e da emoção sobre o comportamento individual, não só, então, de interesses.

O projeto de uma Sociologia Econômica de Weber pode ser encontrado no capítulo 2 da primeira parte de *Economia e Sociedade* (daqui em diante, ES). Se aplicada ao fenômeno econômico, a ciência sociológica, conforme definição de Weber, olha para o comportamento que é dirigido principalmente por interesses materiais e também orientado para o comportamento de outros. Esse segundo aspecto distingue sua noção de ação econômica daquela da teoria econômica. A ação econômica de Weber é uma ação econômica *social*. É a partir

dessa noção que o sociólogo vai relacionar Economia e outras ordens e poderes sociais, como religião e política.

Dentre as explicações do capitalismo ocidental moderno, a de Weber mostra sua formação como um processo longo e, mais importante, marcado por duas dimensões, uma institucional e outra cultural, o que aparece mais claramente em sua *História econômica geral* (HEG). Ali, não só o impacto do protestantismo ascético como também outros fatores institucionais são considerados. Segundo Weber, uma tal esfera econômica autônoma que interage com outras esferas da sociedade é uma criação moderna.

Swedberg inicia seu tratamento da "Sociologia Econômica" de Weber por sua "história econômica", que seria uma melhor introdução para sistemas conceituais posteriores. Sua base é a HEG, fruto de cursos na Universidade de Munique, em 1919-1920, e o autor expõe cada uma das partes da obra, das quais as três primeiras versam sobre o período pré-capitalista, ou seja, da agricultura em sociedades pré-capitalistas, e a última é intitulada "A situação histórica do capitalismo moderno". Nessas primeiras partes, Weber está interessado na evolução das estruturas agrárias pela história em relação a grupos sociais; nisto, o aspecto sociológico. Para Weber, o Estado e o cristianismo foram forças decisivas na diminuição da influência do clã, mas apenas, então, no Ocidente, não em outras partes do mundo, como na China. No último capítulo de HEG, Weber se dedica ao tema da origem do capitalismo moderno, onde fatores histórico-institucionais recebem o foco – enquanto em EPEC o destaque é para os fatores ideais.

Segundo Swedberg, o propósito de ES seria *"to show how sociology, as a distinct perspective among the social sciences, can be used to analyse socio-economic phenomena and thereby introduce a social dimension into an interest-oriented analysis"* (22). O capítulo 1 dessa obra teria o papel de mostrar o que distingue a Sociologia da teoria econômica. Sobre a relação sociologia – teoria econômica há, em Weber, três proposições: 1) a teoria econômica, diferente da Sociologia, só considera comportamento racional; 2) a teoria econômica, diferente da Sociologia, só considera comportamento com objetivos puramente econômicos, e 3) a Sociologia olha exclusivamente para a ação social ou ação que é

orientada para o comportamento de outros. De outro lado, ambas se interessam pela racionalidade, usam "tipos ideais" e partem de um individualismo metodológico.

O capítulo 2 de ES começa com a definição de "ação economicamente orientada" que, além do sentido subjetivo, tem relação com a satisfação de um desejo por utilidade, que diz respeito a objetos (bens) e a comportamento humano (serviço). A probabilidade de se obter a satisfação de seus desejos é um elemento, enfatizado por Weber, da "oportunidade econômica" e também significa incerteza nas atividades econômicas. Atividade econômica é muito mais dirigida a incertezas e isso é uma característica relevante, como também o é a busca de lucro e da satisfação de necessidades. A vida econômica gira em torno do esforço de monopolização das oportunidades. Em suma, três são os elementos característicos do conceito sociológico de ação econômica: 1) tentativa pacífica para obtenção de poder de controle e bens; 2) essa ação é dirigida para algo que prevê uma oportunidade de utilidade; e 3) a ação é orientada para o comportamento de outros.

Discutindo o papel da racionalidade econômica, Swedberg está ciente de um ponto importante: que esta é parte de uma racionalização geral da vida, de modo que o interesse de Weber no tocante à economia é compreender como a "racionalidade econômica" evoluiu como parte de um movimento histórico maior. Seu uso de racionalidade distingue, por dois aspectos, a Sociologia Econômica de economias contemporâneas. Primeiro, o fato de Weber ver o comportamento racional como evoluindo historicamente, ou seja, o comportamento racional é uma variável e não é uma proposição. Numa palavra, para Weber, o comportamento racional ou a racionalidade muda de acordo com a sua esfera da vida social. O segundo aspecto de distinção da Sociologia Econômica tem a ver com a diferença entre "racionalidade formal" e "racionalidade substantiva"; a primeira está centrada no cálculo, e a segunda, em valores absolutos. Assim, a ação finalista é tão racional quanto a valorativa.

Entre as instituições econômicas, tem destaque a "propriedade" que só se estabelece a partir da apropriação do direito sobre ela – de modo que é imprescindível falar de direito como condição para a propriedade. Outro conceito é "organização econômica", que é uma

relação fechada em combinação com um *staff* ou uma pessoa que garante sua regulação. Como a ação, as organizações podem ser "organizações econômicas" ou "economicamente orientadas", como a Igreja e o Estado, havendo ainda "grupos economicamente regulativos" (sindicato, por exemplo) e "organizações de reforço de uma ordem formal" (o Estado *laissez-faire*).

Para Weber, a firma ou a empresa capitalista foi um advento "revolucionário" por assumir um tipo contínuo de ação racional que está orientada para a busca de lucro pela exploração de sempre novas oportunidades. Este caráter sistemático vai de encontro ao tradicionalismo econômico. O mercado é, obviamente, outra importante instituição econômica, da qual Weber trata: *"a market has a social core and it can typically be found in a specific place. (...) Its social core nonetheless consists of repeated acts of exchange – that is, of interactions that are simultaneously directed at two different types of actor"* (42). No mercado, é vigente a troca como ação econômica que tem duas direções: ao parceiro da troca ("luta pelo preço") e ao concorrente ("luta entre concorrentes"). O mercado também é um forte agente de impessoalização por ter como principal objetivo o que é trocado e não a pessoa.

Quanto à instituição "dinheiro", Weber aponta as conseqüências sociológicas gerais de seu uso como, por exemplo, a possibilidade de troca de bens e a capacidade de se reservar valores para uso futuro, de calcular lucro e de transformar o controle sobre oportunidades econômicas em somas de dinheiro.

No nível macro, Weber parte do ponto de que toda a sociedade tem uma distribuição do poder de controle e de bens, e essa ordem econômica é fundamentada não legal, em primeira instância, mas no reconhecimento "de fato" de quem controla o quê na economia. Weber trabalha especialmente com a noção de "esfera" e não de "estágio", justamente por não crer que haveria uma seqüência ou substituição sucessiva de modos de produção, mas por sugerir que os diferentes tipos de capitalismo desenvolveram-se paralelamente um ao outro, dentro um do outro, ou após um ao outro. Nesse sentido, Weber entendeu ter havido três tipos diferentes de capitalismo: o "racional", o "político" e o "comercial-tradicional". Todos são coexistentes, mas o mais racional predomina.

O capitalismo político e o racional são os mais importantes nas categorias tipológicas de Weber. No primeiro, predominam as "classes de propriedade", ou seja, os que vivem de rendas e os desprivilegiados sociais e a classe média que se mantém pelo comércio. No capitalismo racional, predominam as "classes comerciais", sendo as principais os empreendedores, os trabalhadores e a classe média dos burocratas e profissionais liberais.

Sem dúvida, a grande contribuição de Weber à Sociologia Política foi seu estudo das formas de dominação. Swedberg chama a atenção, porém, para o fato de sempre se esquecer nisso a dimensão *econômica*. Essa análise de Weber conduziria, segundo Swedberg, a uma Sociologia Fiscal, isto é, uma análise sociológica das finanças do Estado.

O direito é central, para Weber, numa sociedade capitalista. Ele cumpre um papel na economia por meio do "contrato", que é garantido pela ameaça de coerção legal. O direito racional, ou seja, calculável é uma pressuposição do capitalismo racional ocidental.

Na religião, predominam interesses ideais. A estratégia de Swedberg para revisar a Sociologia da Religião de Weber em sua relação com a Economia inclui os seguintes tópicos: 1) postura ante a riqueza na religião; 2) organizações religiosas e sua relação com questões econômicas; 3) propensão religiosa de certas classes e estratos socioeconômicos; e, 4) diferentes modos de acessar a salvação e como esses podem afetar a economia. No que concerne à relação classe ou estrato socioeconômico e religião, Weber constata que grupos desprivilegiados têm uma "esperança de compensação" (devir) e os privilegiados compõem uma "teodicéia da boa fortuna" (ser), estes buscam legitimação para sua condição. Nisso, o que se tem é uma inversão, se olhamos para a EPEC, na relação causal, pois a questão é a influência econômica sobre o interesse religioso. Finalmente, em se tratando da relação "salvação" e "economia", Weber vê dois modos de influência da primeira sobre a segunda: 1) os modos de salvação trazem uma atitude específica ante o econômico; e 2) eles têm conseqüências involuntárias que podem afetar o econômico. A EPEC trata justamente de um "fenômeno economicamente relevante", ou seja, que não é econômico, mas com importantes conseqüências.

Quanto ao conceito de "ética econômica", conceito controverso, Swedberg adota a definição de Marianne Weber: *"By*

economic ethic he meant, as he did in his first study, not ethical and theological theories but the practical impulses toward action that derive from religion" (134). O entendimento do conceito torna-se ainda mais claro quando se considera que Weber não fala de éticas econômicas em geral, mas de "ética econômica" *de uma religião*, que também está associada a um estrato social específico, representante característico de uma religião. Contudo, Weber também admite a noção de uma ética econômica geral dentro dos limites de uma cultura particular que não depende de religião, senão da história e da geografia econômica.

A visão de Weber de "economia social" abrange teoria econômica, história econômica e Sociologia Econômica. Para analisar a largueza da visão de Weber da economia social, vale considerar alguns outros tópicos relativos à sua Sociologia Econômica.

Para começar, Swedberg observa a relação que Weber faz entre Economia e outras esferas sociais, como arte, a geografia, a raça, entre outros. O fenômeno artístico faz parte de fenômenos "economicamente condicionados", já os científicos são fenômenos "economicamente relevantes". Os fenômenos geográficos, racionais, biológicos, por exemplo, seriam vistos, sobretudo, como "estímulos" ou "inibidores" da ação econômica, isto é, para a obtenção de bens econômicos.

Finalmente, Sweberg aponta três traços que fazem da obra de Weber em Sociologia Econômica algo único: 1) ampla perspectiva do estudo da Economia; o fenômeno econômico deve ser estudado em conexão com outros fenômenos e com a ajuda de diferentes métodos (história econômica, economia teórica, geografia econômica, teoria populacional); 2) ineditismo da inclusão da perspectiva sociológica sobre economia na história da economia – o que foi realizado não só por Weber, mais por seu irmão, A. Weber e W. Sombart; e 3) a novidade em se dedicar toda a atenção ao capitalismo como sistema econômico-social distinto.

Assim, levanta-se a questão: como e por que Weber está à frente da Sociologia Econômica atual? Porque: 1) nela há pouco sobre a relação direito-economia; 2) o conceito de racionalidade de Weber tem sobretudo função heuerística e é, ele mesmo, único, pois Weber entende que uma sociedade, ou uma parte dela, pode ser mais ou menos racional dependendo de seu passado (para ele, a racionalidade

moderna é, em alguma medida, produto do protestantismo ascético; tal idéia deve ser perseguida e assimilada) – poucos estudos seguem esse tópico; 3) a abordagem do capitalismo como sistema global e fatal da modernidade é sobrepujada hoje por abordagens de médio alcance quanto a temas econômicos, mas o capitalismo é ainda uma tal força e merece estudos mais amplos (suas noções de "capitalismo racional" e "político" também ficaram pouco exploradas); e 4) sua concepção de "ética econômica" também foi negligenciada posteriormente e tem a ver necessariamente com normas e valores que informam as atividades econômicas, com os interesses material e ideal e ainda com as posturas que se pode assumir ante o capitalismo. Implícitas nessa noção, estão as representações de ser humano que devem ser valorizadas numa dada sociedade.

À guisa de conclusão, menciono o que para mim seria – além daqueles dois citados no início desta resenha – o terceiro grande mérito da obra de Swedberg sobre a Sociologia Econômica de Max Weber, qual seja, a de ter, ciente disso ou não, correspondido a uma intenção fundamental do sociólogo alemão, a saber: a de, abrindo mão de um conceito de "sociedade", observar a relação (geralmente conflituosa) entre diversas esferas ou ordens sociais autônomas, tendo como foco aquela que na modernidade ganhou um papel singular por causa do capitalismo racional, a Economia. Max Weber não nomeou sua grande obra com o título *Economia e Sociedade*, o que foi decisão de editores após sua morte. Seus escritos faziam parte de um grande projeto editorial e "economia e sociedade" era o título de uma seção na qual eles apareceriam, mas sob o seguinte título: "a economia e as ordens e poderes sociais". Ao meu ver, foi esse espírito que Swedberg captou e desenvolveu, (re)construindo a Sociologia Econômica de Max Weber.

Para todos interessados em trabalhar sobre questões econômicas a partir da perspectiva sociológica, o livro de Swedberg é, definitivamente, uma riquíssima referência.

Notas

1 Weber, Max. *Economia e Sociedade.* Brasília: EdUnB, 1991. Capítulo II: Categorias sociológicas fundamentais e da gestão econômica.

2 Números entre parênteses após citação correspondem a páginas da obra de Swedberg.

CARÁTER E TRABALHO NO NOVO CAPITALISMO

por Tânia Cristina Alves de Siqueira*

SENNETT, Richard. *A corrosão do caráter: as conseqüências pessoais do trabalho no novo capitalismo.* Rio de Janeiro: Record, 1999. 204p.

Sennett, professor de Sociologia da Universidade de Nova York e da London School of Economics, tornou-se reconhecido nos meios acadêmicos brasileiros por seu livro *O declínio do homem público*. Em seu estudo, objeto desta resenha, que tem por título *A corrosão do caráter: as conseqüências pessoais do trabalho no novo capitalismo,* a intenção do autor não é relatar os danos psicológicos resultantes do novo capitalismo flexível, mas visa à compreensão das grandes mudanças que vêm ocorrendo no mundo do trabalho, de um modo específico, e na sociedade, de um modo geral.

Essas mudanças, por sua vez, decorrem do novo capitalismo que, ao enfatizar a flexibilidade, origina novas estruturas de poder e de controle. Essa nova circunstância, que tem como característica o curto prazo, "corrói o caráter", isto é, não possibilita o desenvolvimento de experiências que favoreçam a sua formação e, semelhante a um gesto intimidativo, obstaculiza as qualidades e as capacidades que as pessoas têm para transformarem seus caracteres em narrativas sustentadas, especialmente "aquelas qualidades de caráter que ligam os seres humanos uns aos outros, e dão a cada um deles um senso de identidade sustentável" (p. 32).

O novo capitalismo parece rechaçar tudo aquilo que é estável ou que pressupõe estruturas rígidas. Desse modo, há críticas à rotina

* Tânia Cristina Alves de Siqueira é aluna do Doutorado do Departamento de Sociologia da Universidade de Brasília.

e aos horários rígidos, as organizações altamente burocráticas são preteridas em favor de organizações mais planas e flexíveis, as organizações hierárquicas, tipo pirâmide, são substituídas por organizações em redes.

Mediante a contestação da estabilidade no posto de trabalho, que foi conseguida após a Segunda Guerra Mundial, a proposta que se consolida é a do trabalho a curto prazo, por contrato ou episódico, e, assim, exige-se cada vez mais do "novo" trabalhador projetos a curto prazo, estar constantemente aberto as mudanças e o desafio de correr riscos que podem perfeitamente ser compreendidos como um modo de viver na ambigüidade e na incerteza. Tudo parece indicar que a possibilidade de construção de uma carreira e o aproveitamento de um conjunto de qualificações ao longo de uma vida de trabalho chegou a seu termo.

Diferentemente da antiga hierarquia de trabalho valoriza-se, atualmente, o trabalho em equipe, o qual imprime uma ilusão de que trabalhadores e chefes não são antagonistas. Esta negação, por sua vez, legitima a posição dos que estão por cima e, desse modo, o poder apresenta-se, tal como afirma Sennett, "nas cenas superficiais de trabalho de equipe, mas sua autoridade está ausente" (p. 136), o que permite àqueles que estão no controle imprimirem mudanças, adaptações, reorganizações, "sem ter que justificar-se ou a seus atos" (p. 137).

Desse modo, entrelaça-se a essa maneira de viver, possibilitada pela nova economia, a sensação de deriva no tempo, de lugar em lugar, de emprego em emprego, de incerteza, da perda de confiança em si e nos outros e de permanência num estado contínuo de vulnerabilidade.

A partir desse horizonte, Sennett, ao longo dos oito capítulos que compõem o livro, analisa o que vem ocorrendo no âmbito dos valores, das relações interpessoais, dos afetos, enfim, de mudanças que repercutem em diferentes setores da vida social e que não se limitam ao mundo do trabalho. Trata-se de uma análise que busca evidenciar, na individualidade, na particularidade dos trabalhadores,

as conseqüências, nem sempre aparentes, que resultam desse novo modo de produção flexível.

Demonstra a sua proposição mediante o esclarecimento de questões que estão sendo impostas ao caráter pelo novo capitalismo flexível, quais sejam: "Como decidimos o que tem valor duradouro em nós numa sociedade impaciente, que se concentra no momento imediato? Como se podem buscar metas a longo prazo numa economia dedicada ao curto prazo? Como se podem manter lealdades e compromissos mútuos em instituições que vivem se desfazendo ou sendo continuamente reprojetadas?" (p. 11-12).

Sennett, com grande habilidade, vai perseguir as suas questões e desenvolver sua refinada argumentação mediante uma cuidadosa narração. Esta foi construída não apenas por intermédio ou referência a uma vasta bibliografia que, assevera-se foi utilizada de um modo preciso e meticuloso, onde se perfilam autores como Diderot, Max Weber, Foucault, Antony Giddens, Gadamer entre outros.

Utiliza-se também, para construir essa narrativa, de entrevistas, histórias de vida, observação cuidadosa com: pai e filho representando duas gerações, uma pertencendo a um mundo altamente burocratizado e de longo prazo, e outra pertencendo a um mundo caracterizado pela flexibilidade e fluxo a curto prazo respectivamente, em que o fosso que separa essas duas gerações está na maneira de organizar o tempo, sobretudo o tempo de trabalho; funcionários e ex-funcionários de grandes empresas que optaram pela reengenharia ou modelos flexíveis; padeiros de Boston; a dona de um bar em nova York que arriscou mudar de ramo; os homens poderosos de Davos – que, de acordo com o autor, é o reino dos conquistadores – chefes de grandes bancos ou líderes empresarias e políticos – e devem muito de suas conquistas à prática da flexibilidade. E o que há de comum em todos eles são as marcas deixadas pelo novo capitalismo.

O sistema de trabalho dentro desta nova lógica dá primazia ao curto prazo que, por sua vez, desvaloriza o trabalho como instância formadora de valores. Para Sennett:

> o termo caráter concentra-se sobretudo no aspecto a longo prazo de nossa experiência emocional. É expresso pela lealdade e compromisso

> mútuo, pela busca de metas a longo prazo, ou pela prática de adiar a satisfação em troca de um fim futuro. Da confusão de sentimentos em que todos estamos em algum momento em particular, procuramos salvar e manter alguns; esses sentimentos sustentáveis servirão a nossos caracteres. Caráter são os traços pessoais a que damos valor em nós mesmos, e pelos quais buscamos que os outros nos valorizem. (p. 10-11).

Nessa nova lógica, caracterizada pela flexibilidade, o trabalhador deve estar aberto às mudanças e ao risco. Esses elementos, por sua vez, acarretam no indivíduo sentimentos de insegurança e medo, relativos ao controle de sua vida. Para o autor, há uma perda do senso de comunidade e a tentativa de transformar em seu correlato as comunicações eletrônicas, que se caracterizam por sua brevidade, pressa e inconsistência.

Sennett chama a atenção para o fato de que no capitalismo "não flexível", após a Segunda Guerra Mundial, havia a possibilidade de organizar o futuro, na medida em que houve gerações que puderam desfrutar de uma relativa segurança, viabilizada pela ação sindical e pelo sistema previdenciário amplo. O trabalho era para sempre e tinha como objetivo servir à família. Operava-se no longo prazo, o tempo era linear com conquistas cumulativas e segurança no emprego. Construía-se uma narrativa de vida a partir dos ganhos obtidos com o trabalho. Havia a possibilidade de mobilidade ascendente para os filhos.

Não operar no longo prazo poderia ser, para Sennett, o lema do trabalhador moderno. Exige-se do trabalhador flexibilidade e disposição para assumir riscos contínuos. Houve uma ruptura com a idéia de ir alcançando gradativamente postos fixos na hierarquia de uma empresa. No novo capitalismo o tempo de curto prazo, flexível, "parece excluir que façamos uma narrativa constante de nossos labores, e portanto uma carreira" (p. 146).

Há uma dimensão que não é anunciada quando se busca enfatizar as características distintivas do capitalismo de nossa época. O "não há longo prazo" desorienta os indivíduos e suas famílias. Segundo Sennett, o que mais afeta a vida emocional das pessoas fora

do local do trabalho é "a dimensão do tempo no novo capitalismo, e não a transmissão de dados *high-tech,* os mercados de ações globais ou o livre comércio" (p. 25). Redimensionado para o âmbito familiar, "não há longo prazo" significa mudar, não se comprometer, não se sacrificar.

As mudanças no mundo do trabalho requeridas pelo capitalismo flexível e o sentido de risco que pode ser expresso como mudanças laterais ambíguas, perdas retrospectivas e resultados salariais imprevisíveis tornam muitas vezes ilegível o processo relativo à mobilidade ocupacional nas sociedades contemporâneas. E, em face desses acontecimentos, Sennett destaca o medo das classes em relação a esse processo. Como o fracasso tornou-se o grande tabu moderno, ele atinge não apenas os pobres ou desprivilegiados, mas "tornou-se mais conhecido como um fator regular nas vidas da classe média" (p. 140). Este sentimento de medo e a possibilidade do fracasso, por sua vez, alcançam o âmbito familiar, pois as qualidades do bom trabalho não são as mesmas do bom caráter, pois há dificuldades em "oferecer aos filhos a substância de sua vida de trabalho como exemplo de como conduzir-se eticamente" (p. 21).

Na avaliação de Sennett, a lógica do curto prazo, a necessidade de adaptar-se constantemente está solapando valores como lealdade e confiança. As mudanças que vêm ocorrendo nas empresas e, de um modo geral, consideradas acertadas ou sensatas, são, no entanto, enganosas.

Sennett busca relatar a passagem de um tipo de capitalismo de classe para um tipo de capitalismo flexível. Este novo capitalismo vem permitindo uma economia mais dinâmica, em que valores como compromisso e integridade estão sendo substituídos por outros, que permitem apenas laços muitos superficiais entre os trabalhadores o que, por sua vez, não possibilita uma reação organizada. Este modelo de trabalho flexível do novo capitalismo que visa à superação da rotina, do tempo burocrático, tem um sistema de poder que se "esconde nas modernas formas de flexibilidade" e é constituído por três elementos: "a reinvenção descontínua das instituições, especialização flexível de produção, concentração de poder sem centralização" (p. 54).

Parece que os que estão mais adaptados a este novo processo encontravam-se em Davos (Fórum Econômico Mundial). Estes são os poucos vencedores, que têm a capacidade de desprender-se do passado e aceitar a flexibilização e que não se preocupam com os muitos perdedores que o processo vai deixando no meio do caminho. Assinala também que esta capacidade de desprender-se do passado e a confiança para aceitar a flexibilização são características que podem se tornar autodestrutivas para aqueles que trabalham mais embaixo na hierarquia. Desse modo, "os três elementos do sistema de poder flexível corroem o caráter de empregados comuns, que tentam jogar segundo essas regras" (p. 73).

Por fim, gostaríamos de ressaltar que é uma grande contibuição para decifrarmos o que hoje é denominado pela literatura especializada de capitalismo flexível. Poderíamos, apressadamente, classificar esse relato como pessimista, por exemplo no que diz respeito à construção de uma narrativa de vida coerente diante das mudanças rápidas e da constante fragmentação. No entanto, negaremos tal sentença. Primeiramente, elogiando o aspecto não nostálgico de seu estudo. Sennett identifica e ressalta o dinamismo da nova economia. No entanto, seu esforço consiste em apontar questões que desestabilizam os indivíduos tanto no âmbito pessoal quanto no profissional. Esta situação de instabilidade que hoje se coloca, praticamente mina a possibilidade para se organizar o futuro. Mesmo diante desse quadro o autor assevera que "um regime que não oferece aos seres humanos motivos para se ligarem uns aos outros não pode preservar sua legitimidade por muito tempo". Desse modo parece sinalizar à comunidade como aquilo que se não combate, ao menos alivia e pode auxiliar-nos a enfrentar o novo capitalismo mediante aqueles traços pessoais a que damos valor em nós mesmos, e pelos quais buscamos que os outros nos valorizem. Segundo Sennett, esses traços "se expressam pela lealdade e compromisso mútuo, pela busca de metas a longo prazo, ou pela prática de adiar a satisfação em troca de um fim futuro".

NORMAS PARA PUBLICAÇÃO

I. Tipo de colaboração aceita pela Revista *Sociedade e Estado*

Trabalhos originais em Sociologia e área conexas que digam respeito à relação Sociedade/Estado no contexto da atualidade brasileira e que se enquadrem nas resguintes categorias:

1. Artigos resultantes de pesquisa científica na área de Ciências Sociais.

2. Discussões teóricas levantando o questionamento de modelos existentes e elaboração de hipótese para pesquisas futuras.

3. Revisões críticas (resenhas, ensaios bibliográficos) de literatura relativa a assuntos de interesse para o desenvolvimento da Sociologia.

II. Apreciação pela Comissão Editorial

1. Os trabalhos enviados serão apreciados pela comissão editorial que poderá fazer uso de Consultores, caso não disponha de especialista na área abordada no artigo.

Os autores serão notificados da aceitação ou recusa de seus artigos.

2. Eventuais sugestões de modificações de estrutura e/ou conteúdo que se façam necessárias deverão ser noficadas ao autor, que se encarregará de fazê-las no prazo máximo de um mês.

3. Não serão permitidos acréscimos ou modificações depois que os textos tiverem sido encaminhados à gráfica.

III. Forma de apresentação dos originais

1. Os artigos deverão ser enviados em disquetes acompanhados de três cópias, em espaço duplo, não excedendo trinta laudas.

2. Os artigos deverão ser acompanhados de um resumo em português, com tradução em inglês e francês, que sinteteize os propósitos, métodos, e principais conclusões, assim como de dados sobre o autor (instituição, cargo, área de interesse, últimas publicações, etc.).

3. As notas, que devem ser de natureza substantiva (não bibliográfica) e reduzidas ao mínimo necessário, deverão ser incluídas no final do documento. As menções a autores no correr do texto devem subordinar-se à forma (autor, ano, página).

4. A bibliografia será apresentada ao final do texto, em ordem alfabética pelo último sobrenome do autor, de acordo com as normas usuais. Exemplos:

– Em caso de livro:

VOLELLE, Michel. *Ideologias e mentalidades*. São Paulo: Brasiliense, 1987.

– Em caso de artigo:

ROUANET, Barbara Freitag . Urbanização no Portugal de hoje: o caso de Lisboa. *Sociedade e Estado*, v. 13, n. 1, p. 160-187, 1998.

– Em caso de coletânea:

OLIVEIRA, Lúcia Lippi. A institucionalização do ensino de Ciências ,Sociais. In: BOMENY, H; BIRMAN, P. (orgs.). *As assim chamadas Ciências Sociais: formação do cientista social no Brasil*. Rio de Janeiro: Uerj, Relume Dumará, 1990.

– Em caso de teses:

SANTOS, Maria Veloso Motta. *Patrimônio histórico e artístico nacional: o mapeamento de uma formação discursiva*. 1991. Tese (Doutorado) – Universidade de Brasília.

SOCIEDADE e ESTADO

Para assinatura e números de **Sociedade e Estado**, preencha este cupom, anexe cheque nominal à FINATEC e envie para:

Revista Sociedade e Estado
Departamento de Sociologia
da Universidade de Brasília
Campus Darcy Ribeiro, Ala Norte
70910-900 Brasília DF
Tel.: (61) 307-2389 - 307-2729
Fax: (61) 347-3663
E-mail: bertelli@unb.br
Home page: www.unb.br/ics/sol

NOME _____

ENDEREÇO _____

CIDADE _____ UF _____

CEP _____ TELEFONE _____

E-MAIL _____

NÚMERO ATUAL	R$ 10,00	☐
NÚMEROS ANTERIORES	R$ 7,50	☐
ASSINATURA ANUAL (dois números)	R$ 18,00	☐

Trata-se de novas aplicações de uma tradição sociológica clássica – a do pensamento weberiano sobre a relação entre economia e sociedade – em vista de mudanças que parecem ser radicais na economia mundial, aceleradas pela revolução científico-tecnológica. Essas mudanças têm provocado um pensamento original a respeito, por exemplo, da racionalidade – ou não – das decisões econômicas, sobre o individualismo e o comunitarismo, sobre as condições culturais do desenvolvimento econômico nacional, regional e local, sobre as conseqüências da chamada "globalização" e das características do que alguns denominam "glocalização", sobre novas institucionalidades econômicas, capital social e confiança, e estruturas sociais da economia.

Com o objetivo de difundir no Brasil os estudos já realizados nessa direção, a **Sociedade e Estado** publica sete artigos que apresentam criticamente o estado da arte da nova disciplina e as contribuições analíticas da Nova Sociologia Econômica para as pesquisas empíricas nas diversas disciplinas das Ciências Sociais.

ISSN 0102-6992

CNPq
Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico

Ministério da Ciência e Tecnologia

EDITORA UnB