

A sociologia econômica nos Estados Unidos: principais autores, conceitos e debates

Maria Chaves Jardim¹

Silvio Eduardo Alvarez Candido²

Introdução

A interação entre sociologia e economia data do final do século XVIII. Adam Smith, considerado o pai da Ciência Econômica, teve sua obra citada e questionada pelos clássicos da sociologia, especialmente por Karl Marx. Contudo, até o final do século XIX, economia e sociologia não existiam como disciplinas separadas, já que a economia política clássica (assim como sua crítica marxista) se interessava pelas instituições, ainda que esse último termo não fosse usado com frequência. Até a virada do século XIX para o XX, a interação entre sociologia e economia prosseguiu com a escola institucionalista de Thorstein Veblen e John Commons, que alcançaram um status importante na academia norte-americana durante algumas décadas, tendo participado da economia *mainstream* daquele país.

Porém, no século XIX essa interação virou disputa, já que os autores da economia reconhecidos como neoclássicos (Carl Menger, John Stuart Mill e Léon Walras) passaram a construir o conceito sintético de *homo economicus* e a consolidar a visão da

ação econômica como uma busca privada e egoísta pela satisfação de necessidades, desejos e interesses individuais. Houve, assim, um desenraizamento da ação econômica da esfera cultural, política, social e moral; avançou-se para uma definição estrita de racionalidade, a do tipo econômica.

Desde Auguste Comte, passando por Karl Marx, Émilie Durkheim, Max Weber e Georg Simmel, a sociologia clássica sempre se posicionou contra a “des-historicização” do fato econômico e procurou demonstrar que a esfera econômica é apenas uma dentre as demais esferas da sociedade. Também procurou demonstrar as diversas formas de racionalidades existentes e os elementos culturais presentes na economia, com destaque para a célebre proposição de Durkheim sobre a existência de elementos não contratuais no contrato (DURKHEIM, 1999). Nos anos 1940, argumentos parecidos foram retomados por Karl Polanyi no seminal *A grande transformação* (1944) e, mais recentemente, a partir dos anos 1970, por pesquisadores contemporâneos que têm reivindicado a designação de “sociólogos da economia”.

1 Professora livre-docente do Departamento de Sociologia e do Programa de Pós-graduação em Ciências Sociais da Universidade Estadual Paulista (UNESP), de Araraquara. Mobiliza uma intensa rede franco-brasileira a partir de eventos e publicações com pesquisadores franceses. Tem diversas publicações nacionais e internacionais com o enfoque em Sociologia Econômica. Mais recentemente, dedica-se à noção de *socioanálise*, de Pierre Bourdieu, reivindicando a sua aplicação no estudo das emoções. E-mail: maria.jardim@unesp.br

2 Professor de Estudos Organizacionais e do Trabalho da Universidade Federal de São Carlos (UFSCar). Doutor em Engenharia de Produção pela UFSCar, com período no departamento de Estratégia e Organizações da Universidade de Alberta, no Canadá. Realizou pós-doutorado no Departamento de Sociologia da Universidade de Stanford. Foi professor visitante do Centro de Estudos Latino-Americanos da Universidade de Stanford. E-mail: seacandido@ufscar.br

O que tivemos ao longo do século XIX e meados do século XX foi mais interação do que separação entre sociologia e economia, pois a consolidação do *mainstream* neoclássico da ciência econômica nos Estados Unidos só se firmou na segunda década do século XX, tendo como auge da separação a ascensão teórica do modelo standard de equilíbrio geral (MORGAN; RUTHERFORD, 1999; YONAY, 1998), também conhecido como modelo “Arrow-Debreu”. Esse modelo é substancialmente a-histórico e a-institucional. Segundo Dequech (2011), o modelo “Arrow-Debreu” pretende valer para qualquer economia, em qualquer lugar e em qualquer momento do tempo. Portanto, o modelo supõe existir uma única instituição e a entende de forma extremamente restritiva, um mercado imaginário, reduzido ao mecanismo de preços (a interação entre oferta e demanda), sendo que instituições políticas e sociais são ignoradas explicitamente. Naquele período, a economia *mainstream* afastou-se de outras disciplinas sociais e aproximou-se das ciências exatas e da matemática, bem mais do que os fundadores da economia neoclássica haviam feito (DEQUECH, 2011).

Por volta da década de setenta do século XX, as barreiras que separavam a economia de outras disciplinas sociais começaram a diminuir, dando espaço para o reinício de diálogo entre sociologia e economia. No

Brasil, diversas manifestações aconteceram na construção de um diálogo – ou concorrência – com a economia³, em um esforço para dar continuidade às críticas feitas pelos clássicos à economia política de suas épocas. Em maior ou menor medida, explícita ou implicitamente, os pesquisadores desse espaço desconhecem fronteiras disciplinares e trabalham em interface com áreas vizinhas, como a economia, antropologia, ciência política, história, administração, dentre outras. Além disso, trabalham afinados com a literatura internacional e investem em densas pesquisas de campo. Isso fica claro em balanços sobre a sociologia econômica do Brasil (LOPES JUNIOR, 2012; NAHOUM, 2017; RAUD, 2009), sendo que todos os analistas concordam que a sociologia econômica brasileira é um tipo de sociologia política.

No que se refere à influência internacional, a sociologia brasileira sofre pelo menos duas grandes influências: da sociologia econômica francesa⁴ e da sociologia econômica estadunidense. Segundo Lopes Junior (2012), Mark Granovetter aparece como o autor mais citado no Brasil, ao lado de Pierre Bourdieu. Contudo, enquanto a sociologia francesa tem uma visibilidade inquestionável na sociologia brasileira, a sociologia econômica produzida nos Estados Unidos não recebe o mesmo

3 Os indicadores dos avanços desta disciplina podem ser vistos a partir de 2000. Na Anpocs de 2004 houve o primeiro GT sobre o tema, coordenado por Cécile Raud, Roberto Grun e Ricardo Abramovay, que estiveram à frente do espaço até 2007. A partir de 2013 o GT foi retomado, dando continuidade à reprodução do espaço, por uma geração de pesquisadores formada por esses primeiros.

4 Na sociologia econômica francesa, a renovação das discussões sociológicas sobre economia e mercado aconteceu nos anos 1980. Pontualmente, em 1985, Bourdieu e sua equipe desenvolveram estudos empíricos sobre o mercado imobiliário e editorial francês. O objetivo explícito era uma crítica da ação da economia, permeada pelo poder de prescrição e pela criação de obviedades e senso comum. Com os conceitos de campo, de capital e de interesse, esse grupo questionou a supremacia das ciências econômicas enquanto produtoras e reprodutoras de crenças.

destaque em números de traduções, artigos e eventos do subcampo brasileiro⁵.

Considerando a importância científica que a sociologia econômica conquistou, a centralidade da sociologia econômica produzida nos Estados Unidos e a ausência de um levantamento bibliográfico sobre sua produção, o objetivo deste artigo é desenhar o seu “estado da arte”. Assumimos como hipótese que o conceito de *enraizamento* é o ponto de inflexão da sociologia econômica produzida nesse país; de forma direta ou indireta, o conceito estaria inspirando desde o manifesto fundador do campo da nova sociologia econômica, de Granovetter, até as recentes publicações sobre a financeirização.

Além dessa introdução e da conclusão, o artigo é composto por quatro seções; na primeira apresentamos o conceito de enraizamento em Polanyi e identificamos a forma como o conceito foi recuperado por Granovetter em diálogo com seu conceito de redes sociais. Nesse item, dedicamos um razoável destaque a este autor, por considerá-lo um dos personagens fundantes da sociologia econômica dos EUA; na sequência, apresentamos a contribuição de Viviana Zelizer, autora que inova ao trazer a discussão dos sentidos sociais do dinheiro e do trabalho relacional, introduzindo o debate sobre afeto, intimidade e gênero na sociologia econômica; na seção seguinte, mostramos como o conceito de enraizamento é utilizado pelo institucionalismo presente na sociologia das organizações e das finanças; finalmente, indicamos limites e avanços do subcampo da sociologia econômica estadunidense.

A retomada da sociologia econômica nos Estados Unidos

Nos Estados Unidos, a rearticulação em torno da Sociologia Econômica esteve ligada a dois momentos históricos. O primeiro momento foi na virada do século XIX para o XX. Nele, abordagens sociológicas se contrapuseram à revolução marginalista – realizada por Menger, Mill e Walras – e o desinteresse desses autores pelas instituições (SWEDBERG, 1991). Autores como Veblen e Commons, considerados fundadores do institucionalismo na economia, resistiram ao avanço das abordagens redutoras, que somente após a segunda década do século XX se tornaram dominantes. Herdeiros dessa perspectiva, John Kenneth Galbraith, Gunnar Myrdal e Raul Prebisch, tornaram-se grandes influências para o diálogo entre economia e sociologia do final do século XX (SWEDBERG, 1991).

Outro nome de destaque nesse primeiro momento da sociologia econômica é Talcott Parsons. No que diz respeito à concepção geral desse autor quanto à relação entre sociologia e economia, há ainda muita controvérsia. A questão é que, durante grande parte do século passado, sugeriu-se que, para Parsons, haveria uma divisão do trabalho entre sociologia e economia, cabendo à primeira o estudo das ações não lógicas, e à segunda o estudo das ações lógico-rationais (DALZIEL; HIGGINS, 2006; GRANOVETTER, 1990). Contudo, o fato é que Parsons e Smelser escreveram *Economy and society: a study in the integration of economic and social theory* (1956), trabalho no qual esforçaram-se para demonstrar

5 O diálogo com o subcampo francês acontece de diversas formas: primeiro, a visita de importantes pesquisadores franceses, que ministram curso e conferências em universidades brasileiras sobre sociologia econômica, com destaque para Luc Boltanski, Philippe Steiner e Frédéric Lebaron, que ao longo dos últimos dez anos visitaram o Brasil com certa frequência, além de receber doutorandos e mestrands brasileiros em suas universidades; pesquisa coletiva entre brasileiros e franceses; a tradução de produções francesas na academia brasileira, ajudando a divulgar suas ideias e debates, além da redação de artigos e ensaios sobre a sociologia econômica francesa.

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.

O segundo momento, no final do século XX, em um contexto político de ascensão de uma ideologia que se convencionou chamar de “neoliberalismo”, a sociologia econômica foi retomada de forma mais substantiva, passando aos poucos a ocupar um espaço significativo na sociologia dos Estados Unidos. Essa ascensão, sem dúvida, deve-se em parte aos trabalhos do momento anterior, como a sistematização de Smelser, que utilizou pela primeira vez o termo sociologia econômica no país (SWEDBERG, 1991).

A consolidação da área ocorre, sobretudo, a partir dos anos 1980 e pode ser vista como uma reação ao imperialismo econômico que ganhava forma no período. Ela é baseada em um mito fundador que a distancia dos trabalhos da sociologia clássica, os quais teriam se submetido com maior ênfase à visão da ciência econômica como separada da sociologia. Nesse contexto, fala-se em nova sociologia econômica.

Como vêm ressaltando Zelizer (2007) e Fourcade (2007), nesse novo momento, nem toda sociologia combate a economia, ou seja, a busca de pontos de convergências e de diálogos é também uma realidade. Nessa direção, Fourcade (2007, p. 1017) defende que a nova sociologia econômica, iniciada nos anos oitenta do século XX, orientou-se pela ambição de um diálogo com a economia *mainstream* e não necessariamente pela concorrência. Longe de ser consensual, esse argumento é questionado por alguns sociólogos econômicos (FLIGSTEIN; DAUTER, 2007, p. 106).

A sociologia econômica contemporânea tem sido relativamente bem-sucedida, desempenhando grande atração, não apenas pela presença de recursos institucionais – com destaque

para o patrocínio da *Russell Sage Foundation* –, mas também pelo crescimento do número de escolas de negócios que passam a se interessar por ela, o que propiciou que sociólogos se posicionassem profissionalmente em escolas de elite do mundo dos negócios (Fourcade, 2007). No que se refere às escolas de negócios, seus desenvolvimentos estão muito associados às vertentes institucionalistas sociológicas dos estudos organizacionais (DIMAGGIO; POWELL, 1983; MEYER; ROWAN, 1977). Nessa área, houve no último quarto do século XX uma ascensão das teorias que buscam compreender o “ambiente organizacional”, deslocando o foco analítico da organização para o seu contexto, o que também explica sua convergência com os estudos sociológicos da economia.

O conceito de *enraizamento* e a análise de redes sociais em Granovetter

Autores dos Estados Unidos também foram precursores dos ataques contemporâneos ao conceito de economia e de mercado, especialmente aqueles vinculados à conhecida “Escola de Harvard”, como Harrison White, representante da análise sociológica estrutural fundada na análise de rede, que fez suas primeiras intervenções no final dos anos 1960, utilizando a aplicação de conceitos e métodos da sociologia para a compreensão de objetos tradicionalmente estudados pelos economistas. Seus alunos, Mark Granovetter e Michael Schwartz, começaram a orientar teses e dissertações sobre mercado de trabalho e estruturas do capitalismo dos Estados Unidos e sobre a construção social de setores da atividade econômica. Ao longo das últimas décadas do século XX, autores desse país se tornaram centrais na configuração da sociologia econômica contemporânea.

A ascensão da sociologia econômica nos Estados Unidos a partir dos anos 1980 está

fortemente associada ao conceito de enraizamento [*embeddedness*]. Trata-se do conceito mais importante para a formação da nova sociologia econômica e, em alguma medida, ajudou a fundamentar a própria organização do campo. Entendemos ser um conceito ambíguo, sob o qual há pouco consenso, mas que inspira direta ou indiretamente os autores e organiza os embates existentes nesse campo. A ampla adesão ao termo está associada a uma crítica comum das diferentes vertentes da nova sociologia econômica em relação à econômica neoclássica e, de forma mais geral, à separação da ciência econômica da sociologia.

A noção remete inicialmente ao livro *A grande transformação*, de Karl Polanyi, autor que pode ser visto como um clássico da sociologia econômica. O conceito se refere ao seu argumento de desenraizamento da economia capitalista de mercado da sociedade. Para Polanyi (1980), nas sociedades primitivas ou tribais a economia estaria imersa no social, operando com base na reciprocidade e, também, em parte, na redistribuição e na domesticidade. Nesses casos, a própria noção de economia, de uma esfera econômica autônoma e claramente identificável como tal pelos membros dessas sociedades, estava ausente. Na prática, o enraizamento da economia ao social traduzia-se na ausência de um sistema de mercados formadores de preços.

Para o autor, embora os mercados sempre tenham existido, foi só a partir do século XIX que eles se transformaram no princípio organizador da sociedade, emergindo das relações sociais nas quais, anteriormente, estavam submersos. A relevância da noção de enraizamento na obra de Polanyi justifica-se pela necessidade do autor de sublinhar enfaticamente as diferenças existentes entre os vários sistemas sociais e econômicos, sobretudo entre

o capitalismo e todas as organizações sociais que o precederam.

Segundo Abramovay (2004, p. 10), Polanyi queria mostrar que o mercado neoclássico era uma entre as “inúmeras formas que assumia a coordenação social na luta pela sobrevivência da espécie e se insurgia contra a tendência, de fato, dominante na sua época, de fazer dele a expressão máxima da racionalidade econômica”. Mais concretamente, Polanyi busca demonstrar a absoluta excepcionalidade da economia de mercado na história da humanidade, ao mesmo tempo que revela tratar-se de uma construção social.

Mesmo sem explorar muito o termo ao longo do livro, Polanyi deixa clara a ideia de enraizamento da economia na vida social, mostrando como a separação entre econômico e social é um projeto utópico, já que a economia de mercado não contém o conjunto das atividades necessárias à reprodução social e à sobrevivência humana, e que a autonomia do mercado conduziria à destruição social.

O conceito de Polanyi foi utilizado no manifesto considerado fundador da dita nova sociologia econômica, que é hoje um dos textos mais citados da sociologia econômica internacional. Trata-se do artigo “Ação econômica e estrutura social: o problema do enraizamento”⁶, publicado em 1985 por Mark Granovetter. Enquanto se baseia no conceito de Polanyi, o autor assume uma postura crítica quanto ao substantivismo da sua abordagem, buscando adequá-la a uma abordagem relacional e intermediária em relação ao atomismo econômico, o que também implica uma busca para superar a dualidade entre agência e estrutura.

É nesse sentido que Granovetter (1985) se afasta das análises sociológicas que chama de supersocializadas e subsocializadas. Em sua visão, as primeiras tratam os indivíduos como

6 Neste artigo, utilizamos tanto a versão original do artigo quanto a sua tradução brasileira de 2007.

absolutamente “sensíveis às opiniões dos outros e, portanto, obedientes às diretrizes ditadas por sistemas consensualmente desenvolvidos de normas e valores, interiorizados por meio da socialização, de forma que a obediência não é percebida como um peso” (GRANOVETTER, 2007, p. 3). No que se refere à segunda – foco principal de sua crítica –, trata-se da concepção das economias clássica e neoclássica que consideram o comportamento atomizado, utilitarista, fruto de uma racionalidade econômica estrita. Nessa perspectiva, o nível de enraizamento do comportamento econômico “é mais baixo em sociedades reguladas pelo mercado”; e de qualquer maneira o nível de imersão “sempre foi e continua a ser mais substancial” do que o considerado pela teoria econômica hegemônica (Ibidem). O texto envolve, então, um questionamento ao postulado de que a modernização e o desenvolvimento do capitalismo teriam levado o mercado a ser impessoal e autônomo e nega a abordagem que vê o ator atomizado e universal.

Fugindo das duas perspectivas, a tese de Granovetter é que o comportamento em geral, nele incluso o econômico, “está profundamente imerso em redes de relações interpessoais” (Ibidem, p. 29). Ou seja, a imersão enfatiza “o papel das relações pessoais concretas e as estruturas [ou “redes”] dessas relações na origem da confiança e no desencorajamento da má-fé” (Ibidem, p. 12).

Nesse sentido, para Granovetter, se nas sociedades pré-mercantis, o comportamento econômico se encontrava imerso em relações sociais, nas sociedades modernas, a economia se torna uma esfera diferenciada e as transações econômicas não mais se definem por obrigações sociais, mas por cálculo racional voltado para maximizar o ganho individual. Contudo, os atores econômicos também orientam a sua conduta por objetivos que são sociais (como sociabilidade, reconhecimento, status, poder) e, logo, não agem de maneira autônoma, pois

suas ações estão sempre enraizadas em sistemas de interações sociais – em redes sociais.

O mercado não seria, então, um livre jogo de forças abstratas, de oferta e procura, entre atores atomizados e anônimos, mas um conjunto de ações enraizadas em redes. Nas palavras do autor, “os fatos econômicos não ocorrem em um vazio, mas dentro de um marco social, composto por relações sociais variadas que envolvem a confiança, instituições, organizações e redes interpessoais concretas” (GRANOVETTER, 2007, p. 8). Portanto, estendendo o entendimento de Polanyi – para quem a sociedade de mercado buscou de maneira artificial se desenraizar da sociedade –, Granovetter argumentou que o mercado está enraizado no social. As ações econômicas não possuem apenas uma componente racional, como também uma componente interacional (SWEDBERG, 2004, p. 317).

Swedberg afirma que Granovetter desafiou a dimensão política das ideias de Polanyi, ao defender que tanto as economias pré-capitalistas quanto a economia capitalista estavam igualmente enraizadas no social, já que ambas são, antes de tudo, sociais. Em segundo lugar, introduziu um conceito de enraizamento diferente e analiticamente mais robusto do que o proposto por Polanyi, ao demonstrar que todas as ações econômicas assumem uma expressão interpessoal, definindo essa expressão com base na teoria das redes (SWEDBERG, 2004, p. 4).

Com esse texto provocativo de 1985, Granovetter demarcou o espaço que ficou reconhecido nos Estados Unidos por Nova Sociologia Econômica (NSE). O autor aponta o dedo para o núcleo duro da teoria econômica, defendendo que o mercado de concorrência perfeita da teoria econômica não existe, pois este estaria, antes de tudo, enraizado no social.

Os trabalhos de Granovetter deram base para o desenvolvimento da análise de redes sociais. Essa perspectiva propõe, de forma

geral, a superação dos desafios da ciência social pelo mapeamento das estruturas de interações emergentes. Evita-se, assim, a adoção de pressupostos e de categorias sociológicas pré-estabelecidas, tratando dados com base em arcabouços metodológicos e algoritmos sólidos (WHITE; BOORMAN; BREIGER, 1976). O método que assenta em uma representação visual concreta, que proporciona ao pesquisador um instrumento que pode analisar relações sociais complexas (SWEDBERG, 2004; STEINER, 2016).

O primeiro trabalho empírico influente de Granovetter que usou a análise de rede consistiu em um estudo sobre a procura por trabalho (GRANOVETTER, 1974). Nele, o autor contrapõe as explicações econômicas convencionais sobre a operação do mercado de trabalho, evidenciando como redes sociais influenciam sua dinâmica. A pesquisa demonstra a influência de laços de amizade, conexões familiares, coautoria de relatórios e viagens em comum na busca por trabalho.

As teses de Granovetter repercutiram positivamente, gerando considerável interesse pela análise de redes sociais na sociologia dos Estados Unidos e do mundo no final do século XX⁷. Diversos estudos em sociologia econômica que se tornaram influentes nos anos 1980 e 1990; autores como Mark Mizruchi, Linda Stearns e Ranjay Gulati seguiram a trilha aberta por Granovetter, enfatizando as redes sociais como recurso usado pelos atores para perseguir seus interesses econômicos e como estruturas de interações que dão base para as operações empresariais.

Outros trabalhos argumentaram a influência da posição na rede, que afeta

informações, reputações e performance econômica, destacando-se as consagradas pesquisas de Burt (1992) e Uzzi (1996, 1997, 1999). Burt (1992), por exemplo, aponta que “buracos estruturais” em redes sociais, ou seja, ligações faltantes entre atores que geram assimetrias de informações levam a vantagens econômicas para atores intermediários que operam como pontes nas redes. Já Uzzi (1999) demonstra como a estrutura das redes molda a reputação e o preço nos mercados. Em seu estudo sobre empréstimos bancários para pequenas firmas, no qual combinou análise etnográfica com métodos quantitativos, o autor defende que as firmas que possuem proximidade na rede com os bancos, mas que mantêm certa distância, protegendo sua privacidade, são as que recebem as melhores taxas de empréstimo.

Não obstante o sucesso em estabelecer uma plataforma para a sociologia econômica a partir da ideia de enraizamento em rede, as teses de Granovetter foram severamente criticadas, o que possibilitou o desenvolvimento de abordagens concorrentes, envolvendo sentidos alternativos para a ideia de enraizamento. As seções seguintes abordam duas dessas abordagens, a primeira inspirada na perspectiva culturalista⁸ de Viviana Zelizer; a segunda ligada ao institucionalismo sociológico.

Os sentidos das interações sociais: a moral na economia e a ideia de trabalho relacional

Ainda que a ideia de enraizamento tenha simbolizado os esforços mais fundamentais dos sociólogos da economia para reunificar a

7 Granovetter é o autor do primeiro e do terceiro artigos mais citados da sociologia dos Estados Unidos. O texto “The strength of weak ties” (1977) contava, durante a elaboração deste artigo, com 47.335 citações no Google Scholar. Já o artigo “Economic action and social structure” contava com 36.787 citações.

8 Não existe consenso sobre a classificação da obra de Zelizer. Usamos “culturalista” de forma cautelosa, apenas para fins didáticos.

análise social e econômica, o conceito específico de enraizamento em rede e os fundamentos epistemológicos da análise de rede estão longe de serem consensos no campo. A segunda vertente, que chamaremos provisoriamente de culturalista, tem como principal nome Viviana Zelizer, e utiliza uma abordagem muito distinta das análises predominantemente quantitativas e objetivantes da análise de redes.

Esse tipo de abordagem tem como foco o estudo dos aspectos qualitativos das interações sociais, buscando desvendar os sentidos atribuídos pelos atores historicamente constituídos nas interações. Há, portanto, uma ideia de que o conteúdo dos vínculos sociais é importante, dando peso ao papel da cultura, das instituições e do poder na constituição do econômico. Para Zelizer, as ações econômicas não são apenas racionais, mas motivadas por aspectos culturais, pela moralidade, por crenças e valores, assim como as práticas econômicas diárias são plenamente diferenciadas, seja através do uso de dinheiros especiais seja pelo “trabalho relacional” (ZELIZER, 2007, 2011).

Em um estudo pioneiro, publicado anos antes do manifesto de Granovetter, Zelizer (1979) analisou as resistências morais à atribuição de valor econômico à vida das pessoas durante o surgimento dos mercados de seguro de vida no século XIX. O estudo aborda como os aspectos tidos como “não econômicos” foram fundamentais para a legitimação e o crescimento desse setor. A emergência desses mercados dependeu da mudança da opinião pública sobre a relação entre o produto e a morte, sobretudo quanto à precificação da morte e à aceitação do pensamento especulativo sobre futuros pessimistas. A formação do mercado de seguros no século XIX é um robusto exemplo empírico de como os mercados estão enraizados em valores sociais, pois foi só após a aceitação pelo social de novos valores que o mercado do seguro foi aceito.

Nos primeiros anos do século XXI, a autora publica um estudo central em seu projeto sociológico. Neste, Zelizer (2011) demonstra que o dinheiro está sujeito a influências extraeconômicas e a constrangimentos sociais e culturais. Portanto, além de ser uma ferramenta no mercado econômico, o dinheiro ganha significados especiais determinados por relações de poder, papéis de gênero, relações sociais, idade ou classe social. Nesse sentido, nem todos os dinheiros são fungíveis, isto é, nem todos os dinheiros são iguais, uma vez que, no cotidiano, o dinheiro é personalizado e separado em categorias distintas. Sem falar que dentro dos relacionamentos amorosos é frequente a demarcação do dinheiro do homem com relação ao da mulher, existindo expectativas e obrigações diferenciadas que condicionam o destino do dinheiro (ZELIZER, 2011). Além disso, a maneira como homens e mulheres gastam seus dinheiros influencia até mesmo a forma com que o governo e as organizações dispõem os seus fundos para a efetivação de políticas públicas (ZELIZER, 2011).

Com essa tese, a autora rompe com o senso comum que pressupõe o dinheiro como algo impessoal, e inaugura um conjunto de possibilidades analíticas, algumas exploradas em pesquisas posteriores (ZELIZER, 2011); desta feita, a autora coloca em relação dinheiro e intimidade e defende que, longe de corromper a intimidade, as pessoas regularmente mantêm seus relacionamentos íntimos com transações econômicas.

Portanto, buscando superar limitações no conceito de enraizamento de Granovetter, Zelizer rebate a propalada dualidade perigosa existente entre a racionalidade econômica e as relações pessoais. Ou seja, a autora (2011) defende que justamente a ideia de que o econômico está enraizado no social é o que leva a teoria de Granovetter a preservar a dualidade entre essas duas categorias, como se a sociedade afetasse a economia “de fora”. Para ir

além, sugere que é preciso um enfoque sobre as transações materiais entre atores da rede, mas também, e, sobretudo, sobre as relações interpessoais dinâmicas que são criadas, mantidas e transformadas nas atividades econômicas no cotidiano e na intimidade, tomando-as como base para o desenvolvimento de uma visão sociológica da economia. Portanto, a autora propõe que essa abordagem seja usada para estudar não só firmas e mercados centrais, mas também domínios de relações econômicas mais periféricas, associadas ao feminino, que na sua visão são coletivamente tão significantes quanto os espaços mais centrais das firmas e dos mercados.

A autora sistematiza e elabora o argumento acima com base na ideia de trabalho relacional (ZELIZER, 2007). De forma geral, trata-se de um dispositivo analítico que permite revelar como agentes interagem na composição de mundos híbridos e ultrapassando as “dualidades perigosas”. Esse conceito foi amplamente desenvolvido no livro *A negociação da intimidade*, quando a autora desvela as interconexões de atividades econômicas e relações de intimidade. Empréstimos de pais para filhos, presentes entre namorados, cônjuges e parceiros sexuais, ajuda remunerada nos cuidados de uma criança, disputa de herança entre filhos, transferência de dinheiro entre médicos e pacientes, relações afetivo-sexuais que conjugam dinheiro e companhia, foram algumas das situações expressas nos eixos do cuidado, da união e das famílias problematizadas por Zelizer.

Com o conceito de trabalho relacional, a autora rejeita a ênfase convencional no estudo das essências ou das substâncias e alinha sua abordagem com os preceitos da sociologia relacional de Pierre Bourdieu (EMIRBAYER, 1997). Nesse sentido, a abordagem também envolve uma crítica à própria concepção relacional da análise de redes que, além de não prestar atenção à qualidade dos vínculos

sociais, não captura os mecanismos sociais que fundamentam a formação, confirmação, negociação, reparação e dissolução das relações econômicas (BANDELJ, 2012).

Para Bandelj (2012), uma ex-aluna de Zelizer, o conceito de trabalho relacional ainda não teve seu potencial totalmente desenvolvido na sociologia econômica. A autora aponta que para que isso ocorra, quatro dimensões da abordagem precisam ser aplicadas aos processos econômicos. A primeira tem a ver com a noção de intenção, que distingue a ideia de trabalho relacional de outras formais mais básicas de sociabilidade. Outra dimensão da abordagem é a da reciprocidade negociada dos processos sociais que expressam relações de poder que são por vezes sutis, derivados da interação simbólica. A dimensão afetiva, mais amplamente explorada nas pesquisas de Zelizer, e que é fundamental para romper com a frieza e a racionalidade estrita da ortodoxia econômica. E, por fim, a dimensão cognitiva, associada sobretudo à construção de fronteiras simbólicas, por meio de discursos e práticas que são fundamentais na construção dos sentidos.

Portanto, aproximando “dualidades perigosas” como afeto e mercado e inserindo o trabalho relacional como dispositivo analítico, Viviana Zelizer traz novo fôlego para a sociologia econômica, tornando-se uma referência fundamental para pesquisas acerca da influência dos aspectos morais e das discussões de valor na construção dos mercados e da dinâmica econômica. Inserindo gênero, afeto e intimidade na sociologia econômica, Zelizer mostra engajamento político em suas últimas pesquisas.

Segundo Fourcade e Healy (2013) a abordagem de Zelizer e o trabalho de pesquisadores inspirados por ela, dominam a produção sobre o assunto nos Estados Unidos, dividindo espaço com uma produção predominantemente europeia.

As autoras citadas acima, inclusive, fazem parte dessa geração de ex-alunos e pesquisadores influenciados por Zelizer e cujas pesquisas vem ganhando visibilidade. No que se refere à Fourcade, por exemplo, seus trabalhos empíricos que abordam a emergência do neoliberalismo, dando ênfase à questão moral merecem destaque. Fourcade (2011) discute os processos por meio dos quais, com base na moralidade do mercado, vista como uma construção social, os atores econômicos atribuem valor econômico à natureza. Ela mostra que a organização e a operação desse processo envolvem justificações sobre o por que o dinheiro deve ser usado como métrica e como essa operação é viabilizada por profissionais, por meio de instrumentos contratuais, e é submetida a reflexões constantes ao ser realizada nas práticas em representações cotidianas. Com Kieran Healy, a autora vem analisando como as formas de classificação associadas à ordem moral do mercado, que sustenta a operação de algoritmos operados por sistemas de informação, contribuem para a produção sistemática de desigualdades na economia contemporânea (FOURCADE; HEALY, 2013, 2016).

Trata-se de uma agenda de pesquisa bastante fértil e com inovações no campo da sociologia econômica, que passa a se interessar pelos algoritmos como fundantes da construção social dos mercados. Assim, de forma distinta, Zelizer e Fourcade interagem com a plataforma de enraizamento, mas suas análises não guardam relação direta com o enraizamento em rede de Granovetter.

O institucionalismo sociológico das organizações econômicas e dos mercados financeiros

O desenvolvimento da Nova Sociologia Econômica nos Estados Unidos é sem dúvida impulsionado por convergências com certas vertentes sociológicas dos estudos

organizacionais, uma área que engaja pesquisadores tanto das ciências sociais como de escolas de negócio no país.

Um dos precursores dos estudos organizacionais na sociologia é Max Weber, que influenciou fortemente esse espaço com sua minuciosa descrição dos princípios que regem a operação das organizações burocráticas. Nos Estados Unidos, autores como Merton (1940), Selznick (1943) e Gouldner (1954) partiram da descrição estilizada de Weber para compreender empiricamente a operação interna das organizações burocráticas nos Estados Unidos, enfocando a compreensão sociológica da sua operação, o que serviu para problematizar e contrapor o modelo taylorista-fordista.

Na segunda metade do século XX, Herbert Simon e James March, estudando empiricamente os processos decisórios nas organizações, questionaram os pressupostos de racionalidade perfeita e informação completa que fundamentavam a administração científica, deixando contribuições importantes para a ciência econômica (MARCH; SIMON, 1979). Ao mesmo tempo, os estudiosos da organização deslocaram o olhar para o ambiente organizacional, ao sugerir que as formas de organização eram condicionadas pelas contingências do ambiente organizacional (KATZ; KAHN, 1987).

No final dos anos 1970, a abordagem de Parsons começou a ser questionada, o que levou muitos pesquisadores a outras formas alternativas de análises. Foi nesse contexto que surgiu o chamado institucionalismo sociológico nos estudos organizacionais. A ideia de instituição utilizada pelos autores envolve as convenções coletivas construídas historicamente, sejam as definidas pela lei ou pelas tradições e costumes (DOBBIN, 2004). Trata-se de uma noção de inspiração weberiana das instituições como construções sociais, que dão base para pensar a racionalidade como o resultado de crenças compartilhadas. Entretanto, a

maioria dos autores enfatiza os aspectos cognitivos das instituições, destacando as formas como elas definem os sistemas de classificação e entendimentos de causalidade, estruturando o funcionamento da psique (BERGER; LUCKMANN, 1966).

Os autores dessa vertente se basearam na compreensão das instituições para pensar o então chamado ambiente organizacional como socialmente construído, o que gerou importantes convergências com a sociologia econômica. Isso porque, de forma geral, esses autores consideram as ações econômicas como construções sociais, já que estão cultural e cognitivamente enraizadas na sociedade.

Os fundamentos dessas vertentes são estabelecidos por dois textos precursores. O primeiro é o “Organizações institucionalizadas: estrutura formal como mito e cerimônia” (MEYER; ROWAN, 1977). Nele, os autores apontam que o conhecimento profissional em gestão e seus modelos são condicionados por convenções culturais do ambiente econômico moderno, sendo associados à gestão racional e justa. Na visão dos autores, o ambiente organizacional conduziria à adoção de “mitos racionalizados”, termo aparentemente paradoxal, que enfatizava os condicionantes históricos e culturais do comportamento racional.

Os autores sublinham, portanto, que a adoção de práticas institucionalizadas é muito mais o produto da crença e de sistemas culturais de classificação do que o produto de uma racionalidade universal e absoluta, sendo construída socialmente. É a existência dessas convenções sociais mais amplas que explicariam, então, a constatação de que as organizações se tornam crescentemente parecidas entre si nas economias modernas. Segundo Dobbin (2004), esse argumento foi importante na sociologia econômica por se contrapor diretamente à tese dos economistas, qual seja, a de que as leis econômicas capitalistas conduziam a formas de organização dos recursos produtivos mais eficientes; o que

explicaria a semelhança entre as organizações modernas e a existência de convergências em direção a certas estruturas econômicas.

Outra contribuição seminal para o institucionalismo foi a de DiMaggio e Powell no artigo “A gaiola de ferro revisitada: isomorfismo institucional e racionalidade coletiva nos campos organizacionais” (1983). Operacionalizando os argumentos desenvolvidos por Meyer e Rowan (1977), que são articulados com a ideia de redes sociais, os autores descrevem três mecanismos por meio dos quais as organizações tendem a se tornar mais parecidas. Primeiro, o que os autores chamam de isomorfismo coercitivo, fenômeno que pressupõe que atores poderosos das redes, sobretudo os estatais e as grandes empresas, impunham a adoção de mitos racionais a certos atores econômicos, impondo-lhes duras sanções em caso de não adesão. Outra forma de difusão das soluções racionais convencionais se daria por meio da atuação de redes de profissionais, que difundiriam os modismos gerenciais, fenômenos que os autores intitulam de isomorfismo normativo. Por fim, os mitos racionalizados se difundiriam por meio de processos imitativos, nos quais práticas de empresas vistas como superiores eram imitadas por concorrentes e atores de outras esferas competitivas como forma de lidar com incertezas e limites cognitivos.

Três grandes linhas de trabalho mais diretamente associadas à sociologia econômica decorreram desses trabalhos pioneiros. A primeira busca compreender comparativamente como os contextos nacionais influenciam os “mitos racionalizados” nas variedades de capitalismo. Uma contribuição pioneira nesse sentido foi a de Dobbin (1994), que comparou o desenvolvimento das ferrovias nos Estados Unidos, na Inglaterra e na França, mostrando como elas refletiam aspectos culturais enraizados nessas nações. Pesquisas também foram desenvolvidas para compreender os

modelos industriais adotados por países asiáticos em rápido crescimento, como Coréia do Sul, Taiwan e Japão, e compará-los com outros países desenvolvidos e em desenvolvimento (BIGGART; GUILLÉN, 1999; HAMILTON; BIGGART, 1988).

Outros trabalhos analisam comparativamente a estrutura e a difusão de práticas profissionais em diferentes contextos profissionais. Destacam-se nesses sentidos o estudo de Fourcade (2009) sobre o campo dos economistas nos Estados Unidos, na Inglaterra e na França e o de Guillén (1994) sobre a difusão da teoria administrativa nos EUA, na Alemanha, na Espanha e na Inglaterra.

A terceira linha de trabalho importante é a que enfoca as transformações históricas das grandes empresas dos EUA. O trabalho de Fligstein (1993) é pioneiro nesse sentido, dialogando diretamente com a obra de Alfred Chandler, que explicou as mudanças históricas nos formatos das grandes empresas americanas, com base na sua busca incessante por formas de organizar os negócios inerentemente mais eficientes (CHANDLER, 1962, 1976). Utilizando uma abordagem muito próxima do institucionalismo, mas com maior ênfase às relações de poder, Fligstein (1993) argumenta que essas transformações podem ser melhores explicadas pelas mudanças nas convenções racionalizadas de gestão eficiente das empresas, o que decorre, sobretudo, das transformações nas suas relações com o Estado e com as lutas internas de poder entre atores de diversas áreas da empresa e com diferentes formações profissionais.

Seu estudo descreve as mudanças que ensejaram transformações sucessivas de uma “concepção de controle” direto, para o controle da manufatura, para o *marketing* e vendas e, finalmente, para as finanças, em um recorte histórico que considera desde meados do século XIX até o começo dos anos 1980.

Em estudos posteriores, Roy (1999) e Dobbin e Dowd (1997, 2000) detalharam

os processos de declínio de um modelo de organização econômica baseado em cartéis e trustes, e a ascensão de grandes empresas profissionalizadas, formadas por fusões e aquisições amigáveis entre o final do século XIX e o início do século XX nos Estados Unidos.

A Nova Sociologia Econômica e a financeirização

A partir dos anos 1990, pesquisadores como Fligstein (FLIGSTEIN, 2001; FLIGSTEIN; SHIN, 2007), Gerald Davis (DAVIS, 2009; DAVIS; DIECKMANN; TINSLEY, 1994; DAVIS; GREEVE, 1997), Michael Useem (1993, 1996), Greta Krippner (2005, 2011) e Michael Lounsbury (2002, 2007), dentre outros, se dedicaram a compreender os processos de financeirização das empresas e da economia dos EUA. Há relativo consenso entre os autores de que esse processo decorreu de um forte processo de rearticulação política de elites econômicas do país, que originou a desregulamentação econômica e financeira, gerando a ascensão de intermediários financeiros e a reunificação entre propriedade e controle das empresas, por meio de ferramentas de governança corporativa baseadas em teorias econômicas (KRIPPNER, 2011; DAVIS, 2009; FLIGSTEIN; SHIN, 2007).

Nos anos 1980, com a ascensão da ideologia neoliberal, a sociologia das finanças encontrou espaço empírico para suas demonstrações teóricas. Por exemplo, autores afirmaram a criação de uma nova concepção de controle voltada para a criação de valor aos acionistas. Davis, Dieckmann e Tinsley (1994) mostraram como esse processo envolveu a desinstitucionalização dos grandes conglomerados diversificados, que foram adquiridos de forma muitas vezes hostil por atores do mercado financeiro, reestruturados em empresas menores e mais especializadas, focadas em um *core business*.

Mais recentemente, diversos autores vêm buscando propor e demonstrar a emergência de um novo modelo, que estaria suplantando o do valor ao acionista. As propostas mais influentes nesse sentido enfatizam a importância da noção de redes para compreender a dinâmica dessas empresas pós-burocráticas (DIMAGGIO, 2009). Elas também enfatizam fortemente a busca de pluralidade, de forma a engendrar embates e recombinações de múltiplas lógicas, o que seria importante para impulsionar a produção de inovações (STARK, 2011; PADGET; POWELL, 2012).

A sociologia das finanças guarda ligação com o estudo das transformações históricas dos modelos de empresa, ganhando espaço e se difundindo quando muitos estudiosos perceberam que o surgimento da concepção de empresa dos acionistas era acompanhado por um crescente domínio do setor financeiro sob o campo econômico. Esses estudos enfocam a cada vez mais complexa relação entre atores, ações, contextos e regras envolvidas no setor financeiro (CARRUTHERS; KIM, 2011).

Um tópico que merece destaque é o estudo da crise financeira de 2008. Algumas das principais análises foram reunidas em um livro de dois volumes organizado por Lounsbury e Hirsch (2010), que estabelece uma boa referência sobre a forma como os eventos associados ao colapso financeiro foram interpretados sociologicamente. Algumas dessas análises destacam-se pela centralidade dos seus tópicos e por sua abrangência. Fligstein e seus coautores enfocaram a dinâmica das relações entre o Estado e o mercado de títulos lastreados em hipotecas, buscando compreender as origens e a difusão das táticas que levaram ao colapso

financeiro (FLIGSTEIN; GOLDSTEIN, 2010; FLIGSTEIN; ROEHRKASSE, 2016), assim como a difusão internacional dessas práticas (FLIGSTEIN; HABINEK, 2014).

Outros autores, mais específicos do subcampo da sociologia das finanças e que desenvolvem seus argumentos em diálogo com os estudos sociais da ciência e da tecnologia, analisam como a dinâmica de funcionamento das agências de *rating* ajudam a produzir a crise (CARRUTHERS, 2010; RONA-TAS; HISS, 2010). Em diálogo com os franceses (STEINER, 2016), esses autores passam a dedicar à ciência econômica e seus postulados um papel muito distinto, ou seja, não se trata mais de mostrar seus equívocos analíticos, mas demonstrar a sua eficácia na construção de realidades econômicas, a partir de uma prescrição de como o mundo deve ser; isto é, passam a indicar a performatividade da ciência econômica, cujo conhecimento tem sido inserido nos dispositivos de mercado usados pelos indivíduos para efetuarem transações comerciais (CALLON, 2007; STEINER, 2016)⁹.

Por meio de um intenso debate que considera o predomínio do pequeno acionista, as inovações organizacionais, novos formatos do Estado e centralidade do mercado, a sociologia das finanças produzida nos Estados Unidos tem ajudado a colocar em xeque as consequências de uma escolha política, cuja centralidade do mercado é possível pelo poder inquestionável das finanças, com destaque para os fundos de pensão e os fundos de *private equities*; esse mercado seria sustentado pelo discurso de responsabilidade socioambiental e governança corporativa, imposto aos atores por meio de pressões institucionais (LANE, 2003). Nesse contexto, a sociologia

9 O conceito de performatividade foi introduzido inicialmente por John Langshaw Austin (1911-1960) no livro *How to do things with words* (1962). Nessa obra, Austin demonstra que as afirmações linguísticas [*utterances*] têm um papel para além da mera descrição de fatos.

das finanças tem demonstrado que para além de uma economia virtual, desconectada com a produção, a financeirização tem raízes sociais, políticas e culturais. Revelando a construção social das finanças, a sociologia das finanças tem ganhado protagonismo no engajamento político da sociologia econômica dos Estados Unidos.

Debates e críticas às vertentes da sociologia econômica produzida nos Estados Unidos

Inicialmente ressaltamos algumas diferenças entre as três vertentes da sociologia econômica selecionada para esse texto, considerando como o conceito clássico de enraizamento de Polanyi foi assumido por cada vertente.

Como vimos, o conceito foi resgatado por Granovetter em diálogo com o conceito de redes, o que justifica seu forte viés quantitativo e seu posicionamento epistemológico que prioriza a objetivação das interações, buscando reduzir a dependência das ciências sociais a conceitos abstratos e possivelmente enviesados.

As duas outras abordagens – a culturalista e a institucionalista – estão muito mais próximas da concepção de enraizamento de Polanyi, enfatizando não aspectos relacionados à rede de interações, mas culturais, cognitivos e políticos do enraizamento (ZUKIN; DIMAGGIO, 1990).

A abordagem liderada por Viviana Zelizer é mais situada nas interações, abordando a qualidade dos vínculos sociais para compreender os processos por meio dos quais seus sentidos são construídos. Por outro lado, alguns dos estudos ligados ao institucionalismo sociológico também envolvem o estudo das relações microsociológicas; em geral, esses estudos possuem escopo mais amplo, tendo, por vezes, organizações como atores dos campos organizacionais, redes sociais ou abordando processos sociais de prazo mais longo.

Ainda que essas diferenças sejam marcantes e importantes para entender o campo da sociologia econômica dos Estados Unidos, elas não impedem totalmente a integração de ideias associadas. Isso fica claro no tratado recentemente publicado por Granovetter (2017), que incorpora em seus últimos dois capítulos ideias ligadas às demais vertentes para desenvolver uma visão acerca da operação das instituições nas redes e da interdependência entre atores e instituições.

No que se refere às críticas recebidas pela sociologia econômica dos Estados Unidos, damos destaque àquelas recebidas por Granovetter, já que o desenvolvimento dessas críticas ajudou a dar visibilidade aos novos nomes do campo, assim como a produção de teorias concorrentes.

Para Boltanski e Chiapello (2009), a popularização da ideia de redes está associada à própria configuração ideológica do capitalismo contemporâneo. Na visão desses autores, a lógica das redes e dos projetos assumiria um caráter fortemente normativo, moldando as representações dominantes voltadas a justificar e engajar as elites na produção da dinâmica de acumulação capitalista. Esse argumento dialoga diretamente com propostas de autores como Padgett e Powell (2012), que argumentam que o conceito tem se tornado constitutivo das formas de organização que têm se institucionalizado na economia pós-financeira.

A produção de Granovetter também é criticada por Raud (2009), para quem o autor não desenvolveu uma tese sobre o papel do Estado em sua teoria. Existe ausência das normas jurídicas na teoria de redes e também da política, tratada de forma mecânica. A autora também defende que o autor mantém o individualismo metodológico que ele critica, já que trabalha com a hipótese da racionalidade e do individualismo metodológico, ou seja, o ponto de partida do autor é a ação econômica e os indivíduos buscam maximizar sua utilidade. A autora comenta, também, que

Durkheim e Weber já tinham apontado que as relações econômicas são relações sociais que não precisam necessariamente passar por relações pessoais. Contudo, assume que Granovetter introduz uma dimensão esquecida pela economia, ainda que as ações dos atores pareçam instrumentalizadas em sua perspectiva. Finalmente, considera que Granovetter teria tido o mérito de desmistificar o mercado anônimo dos neoclássicos e desenvolver ferramenta genuinamente sociológica, a análise de rede, que aparece como mediadora na relação indivíduo e sociedade.

No que se refere à sociologia engajada de Zelizer, essa autora também recebeu críticas, especialmente na sua discussão sobre significados sociais do dinheiro. Em geral, críticos economistas negam a diferenciação que possivelmente existiria no dinheiro e defendem a universalidade do mesmo (FINE; LAPAVITSAS, 2000).

Por outro lado, a vertente institucional foi bastante criticada por enfatizar de forma excessiva o papel das instituições na estabilização das relações sociais, o que fez aos poucos com que formas de lidar com o problema fossem surgindo. Os institucionalistas desenvolveram novas ferramentas para explicar como as instituições não só restringem, mas também possibilitam a ação. De forma geral, essa vertente passou pelo desenvolvimento de microfundamentações que reconhecem que o nível básico de operação das instituições é a cognição individual. Dentre os desenvolvimentos mais influentes alinhados com essa visão, destacam-se as abordagens denominadas de trabalho institucional (LAWRENCE; SUDDABY; LECA, 2009) e lógicas institucionais (THORNTON; OCASIO; LOUNSBURY, 2012). A noção de trabalho relacional, desenvolvida por Zelizer mais recentemente, também pode ser vista como uma reação a esse problema.

A noção de habilidades sociais, desenvolvida por Fligstein (2001) e influenciada

pelo Interacionismo Simbólico, foi outra originalidade que buscou lidar com a ação dos agentes e com a mudança. Não menos importante foi a crescente integração das abordagens institucionalistas mais influentes, com a teoria dos movimentos sociais da sociologia política, vertente que enfoca os processos por meio dos quais as críticas coletivamente sustentadas provocam transformações institucionais (DAVIS *et al.*, 2005; FLIGSTEIN; MCADAM, 2012).

Uma crítica que tem sido direcionada tanto ao institucionalismo quanto à teoria de redes se relaciona com a pouca ênfase que essas abordagens dão à forma como as relações de poder moldam as convenções e influenciam as interações sociais. Portanto, ainda que nessas abordagens o papel do poder na construção da dinâmica social seja reconhecido, elas não as consideram como base para a explicação social, deixando de reconhecer seu papel ao conformar as estruturas sociais em si (CANDIDO *et al.*, 2018). Nesse sentido, em seu livro *As estruturas sociais da economia* (2000), Pierre Bourdieu critica Granovetter por confundir as interações sociais das redes com as relações entre as posições sociais nos campos, que moldam e alteram a cultura. Na mesma linha, Wacquant (1992) aponta a ausência das relações de forças invisíveis nas teorias de redes. Uma notável exceção a essa crítica é a abordagem de Neil Fligstein, que dá mais peso e importância ao poder na configuração dos sentidos sociais baseando-se justamente na abordagem de Bourdieu (FLIGSTEIN; MCADAM, 2012).

Mostramos nesse item que a Nova Sociologia Econômica, que teve seu auge com Granovetter e seu conceito de redes sociais nos anos 1980 e 1990, foi alvo de severas críticas, tanto internas, quanto externas. Isso possibilitou a revisão do conceito pelo autor, assim como a consolidação de teorias concorrentes, como as de Zelizer e Fligstein, que não guardam

relação direta com a teoria de rede. Contudo, defendemos nesse artigo que essas teorias, que passam a influenciar gerações de pesquisadores, interagem em alguma medida com a plataforma de enraizamento recuperada por Granovetter.

Conclusão

O artigo teve como objetivo pontuar os autores, ferramentas analíticas e debates mais importantes na sociologia econômica produzida nos Estados Unidos. Assumimos como hipótese que o conceito de *enraizamento* se tornou uma plataforma central, utilizada de forma distinta por todas as vertentes da sociologia econômica como estratégia para se opor ao tratamento que a ciência econômica neoclássica tem oferecido do fato econômico.

Na primeira parte, o texto argumentou sobre o protagonismo de Granovetter na criação da Nova Sociologia Econômica, a partir do uso que deu ao conceito de enraizamento e de redes sociais. Argumentamos que, apesar de fundamental para o desenvolvimento do campo da sociologia econômica

dos Estados Unidos, especialmente nos anos 1980 e 1990, os desdobramentos recentes desta sociologia colocam sua obra em concorrência com outros importantes nomes, como Fligstein e Zelizer, os quais buscam superar a abordagem de Granovetter. Nesse sentido, Fligstein e Zelizer agregam relações de poder, arranjos culturais e interações cotidianas em suas análises, influenciando diversas gerações de pesquisadores, tanto nos Estados Unidos quanto no exterior; isso, em alguma medida, teria colocado em xeque o protagonismo inicial de Granovetter e teria possibilitado o florescimento de abordagens concorrentes no campo.

Por fim, argumentamos que a sociologia econômica produzida nos Estados Unidos não possui um programa único de pesquisa. Contudo, o conceito de enraizamento pode ser visto como plataforma em torno da qual todas as vertentes dialogam. Nesse sentido, essa sociologia não se diferenciaria muito daquela produzida na França ou no Brasil, por exemplo, que também têm feito fortunas teóricas com distintos usos do conceito de enraizamento.

Referências

- ABRAMOVAY, R. Entre Deus e o diabo: mercados e interação humana nas ciências sociais. *Intersectoral*, São Paulo, v. 16, n. 2, p. 35-64, 2004.
- BANDELJ, N. Relational work and economic sociology. *Intersectoral*, New York, v. 40, n. 2, p. 175-201, 2012.
- BERGER, P.; LUCKMANN, T. *Intersectoral: a treatise in the sociology of knowledge*. New York: Anchor Books, 1966.
- BIGGART, N. W.; GUILLÉN, M. F. Developing difference: social organization and the rise of the auto industries of South Korea, Taiwan, Spain, and Argentina. *Intersectoral*, Thousand Oaks, v. 64, n. 5, p. 722-744, 1999.
- BOLTANSKI, L.; CHIAPELLO, É. *Intersectoral*. São Paulo: Martins Fontes, 2009.
- BOURDIEU, P. *Intersectoral*. Porto: Campo das Letras, 2000.
- BURT, R. S. *Intersectoral: intersectoral the social structure of competition*. Cambridge: Harvard University Press, 1992.

- CALLON, M. What does it mean to say that economics is performative? *Intersectoral*: MACKENZIE, D.; MUNIESA, F.; SIU, L. (Eds.). *Intersectoral* On the performativity of economics. Princeton: Princeton University Press, 2007.
- CANDIDO, S. E. A.; CORTES, M. R.; TRUZZI, O. M. S.; SACOMANO NETO, M. Campos nos estudos organizacionais: abordagens relacionais? *Intersectoral*, São Paulo, v. 25, n. 1, p. 68-80, 2018.
- CARRUTHERS, B. G. Knowledge and liquidity: Institutional and cognitive foundations of the subprime crisis. *Intersectoral*: LOUNSBURY, M.; HIRSCH, P. M. (Eds.). *Intersectoral*: the economic sociology of the US financial crisis *intersectoral* Bingley: Emerald Group Publishing, 2010. p. 157-182.
- CARRUTHERS, B. G.; KIM, J. C. The sociology of finance. *Intersectoral*, Palo Alto, v. 37, p. 239-259, 2011.
- CHANDLER JR, A. D. *Intersectoral*: *intersectoral* chapters in the American industrial enterprise *intersectoral* Cambridge: MIT UP, 1962.
- CHANDLER JR, A. D. *Intersectoral*: *intersectoral* the managerial revolution in American business. Cambridge: Harvard University Press, 1976.
- DAVIS, G. F. *Intersectoral*: *intersectoral* how finance re-shaped America *intersectoral* Oxford: Oxford University Press, 2009.
- DAVIS, G. F.; DIEKMANN, K. A.; TINSLEY, C. H. The decline and fall of the conglomerate firm in the 1980s: the deinstitutionalization of an organizational form. *Intersectoral*, Thousand Oaks, v. 59, n. 4, p. 547-570, 1994.
- DAVIS, G. F.; GREVE, H. R. Corporate elite networks and governance changes in the 1980s. *Intersectoral*, Chicago, v. 103, n. 1, p. 1-37, 1997.
- DAVIS, G. F.; MCADAM, D.; SCOTT, W. R.; ZALD, M. N. (Eds.). *Intersectoral*. Cambridge: Cambridge University Press, 2005.
- DALZIEL, P.; HIGGINS, J. Pareto, parsons, and the boundary between economics and sociology. *Intersectoral*, New York, v. 65, n. 1, p. 109-126, 2006.
- DIMAGGIO, P. (Ed.). *Intersectoral*: changing economic organization in international perspective. Princeton: Princeton University Press, 2009.
- DIMAGGIO, P.; POWELL, W. W. The iron cage revisited: collective rationality and institutional isomorphism in organizational fields *intersectoral*, Thousand Oaks, v. 48, n. 2, p. 147-160, 1983.
- DOBBIN, F. *Intersectoral*: the United States, Britain, and France in the railway age *intersectoral* Cambridge: Cambridge University Press, 1994.
- DOBBIN, F. (Ed.). *Intersectoral*: a reader. Princeton: Princeton University Press, 2004.

- DOBBIN, F.; DOWD, T. J. How policy shapes competition: early railroad foundings in Massachusetts. *Intersectoral*, Ithaca, v. 42, n. 3, p. 501-529, 1997.
- DOBBIN, F.; DOWD, T. J. The market that antitrust built: public policy, private coercion, and railroad acquisitions, 1825 to 1922. *Intersectoral*, Thousand Oaks, v. 65, n. 5, p. 631-657, 2000.
- DOBBIN, F.; JUNG, J. The misapplication of Mr. Michael Jensen: how agency theory brought down the economy and why it might again. *Intersectoral*: LOUNSBURY, M.; HIRSCH, P. M. (Eds.). *Intersectoral: the economic sociology of the US financial crisis* Bingley: Emerald Group Publishing, 2010. p. 29-64.
- Dequech, D. Instituições e a relação entre economia e sociologia. *Intersectoral*, São Paulo, v. 41, n. 3, p. 599-619, 2011.
- DURKHEIM, É. *Intersectoral*. 2. ed. Tradução Eduardo Brandão. São Paulo: Martins Fontes, 1999.
- EMIRBAYER, M. Manifesto for a relational sociology. *Intersectoral*, Chicago, v. 103, n. 2, p. 281-317, 1997.
- EMIRBAYER, M.; GOODWIN, J. Network analysis, culture, and the problem of agency. *Intersectoral*, Chicago, v. 99, n. 6, p. 1411-1454, 1994.
- FINE, B.; LAPAVITSAS, C. Markets and money in social theory: what role for economics? *Intersectoral*, London, v. 29, n. 3, p. 357-382, 2000.
- FLIGSTEIN, N. *Intersectoral* Cambridge: Harvard University Press, 1993.
- FLIGSTEIN, N. Social skill and the theory of fields. *Intersectoral*, New York, v. 19, n. 2, p. 105-125, 2001.
- FLIGSTEIN, N. *Intersectoral* an economic sociology of twenty-first-century capitalist societies. Princeton: Princeton University Press, 2002.
- Fligstein, N.; Dauter, L. The sociology of markets. *Intersectoral*, Palo Alto, v. 33, p. 105-128, 2007.
- FLIGSTEIN, Neil; GOLDSTEIN, Adam. The anatomy of the mortgage securitization crisis. *Intersectoral*: LOUNSBURY, M.; HIRSCH, P. M. (Eds.). *Intersectoral: the economic sociology of the US financial crisis*. Bingley: Emerald Group Publishing, 2010. p. 29-70.
- FLIGSTEIN, N.; HABINEK, J. Sucker punched by the invisible hand: the world financial markets and the globalization of the US mortgage crisis. *Intersectoral*, Oxford, v. 12, n. 4, p. 637-665, 2014.
- FLIGSTEIN, N.; MCADAM, D. *Intersectoral*. Oxford: Oxford University Press, 2012.
- FLIGSTEIN, N.; ROEHRKASSE, A. F. The causes of fraud in the financial crisis of 2007 to 2009: evidence from the mortgage-backed securities industry. *Intersectoral*, Thousand Oaks, v. 81, n. 4, p. 617-643, 2016.

- FLIGSTEIN, N.; SHIN, T. Shareholder value and the transformation of the US economy, 1984-2000. *Intersectoral*, Hoboken, v. 22, n. 4, p. 399-424, 2007.
- Fourcade, M. Theories of markets and theories of society. *Intersectoral*, Princeton, v. 50, n. 8, p. 1015-1034, 2007.
- Fourcade, M. *Intersectoral:intersectoral*discipline and profession in the United States, Britain, and France, 1890s to 1990s. Princeton: Princeton University Press, 2009.
- Fourcade, M. Cents and sensibility: economic valuation and the nature of “nature”. *Intersectoral*, Chicago, v. 116, n. 6, p. 1721-1777, 2011.
- FOURCADE, M.; HEALY, K. Classification situations: life-chances in the neoliberal era. *Intersectoral*, London, v. 38, n. 8, p. 559-572, 2013.
- FOURCADE, M.; HEALY, K. Seeing like a market. *Intersectoral*, Oxford, v. 15, n. 1, p. 9-29, 2016.
- FOURCADE-GOURINCHAS, M.; BABB, S. L. (2002). The rebirth of the liberal creed: paths to neoliberalism in four countries. *Intersectoral*, Chicago, v. 108, n. 3, p. 533-579, 2002.
- GOULDNER, A. W. *Intersectoral: a case study of modern factory administrationintersectoral* New York: Free Press, 1954.
- GRANOVETTER, M. The strength of weak ties. *Intersectoral*, Chicago, v. 78, n. 6, p. 1360-1380, 1973.
- GRANOVETTER, M. *Intersectoral:intersectoral*a study of contacts and careers. Cambridge: Harvard University Press, 1974.
- GRANOVETTER, M. Economic action and social structure: the problem of embeddedness. *Intersectoral*, Chicago, v. 91, n. 3, p. 481-510, 1985.
- GRANOVETTER, M. The old and the new economic sociology: a history and an agenda. *Intersectoral*: FRIEDLAND, R.; ROBERTSON, A. F. (Eds.). *Intersectoral:intersectoral*rethinking economy and society. New York: Aldine de Gruyter, 1990. p. 89-112.
- GRANOVETTER, M. *Intersectoral:intersectoral*framework and principles. Cambridge: Harvard University Press, 2017.
- GRANOVETTER, M. Ação econômica e estrutura social: o problema da imersão. *Intersectoral*, São Paulo, v. 6, n. 1, 2007. Disponível em: <http://bit.ly/2FQTVCb>. Acesso em: 10 fev. 2018.
- GUILLÉN, M. F. *Intersectoral:intersectoral*work, authority, and organization in a comparative perspective. Chicago: University of Chicago Press, 1994.
- HAMILTON, G. G.; BIGGART, N. W. Market, culture, and authority: a comparative analysis of management and organization in the Far East. *Intersectoral*, Chicago, v. 94, p. S52-S94, 1988.

- KATZ, D.; KAHN, R. *Intersectoral*. São Paulo: Atlas, 1987.
- KRIPPNER, G. R. The elusive market: embeddedness and the paradigm of economic sociology. *Intersectoral*, Dordrecht, v. 30, n. 6, p. 775-810, 2002.
- KRIPPNER, G. R. The financialization of the American economy. *Intersectoral*, Oxford, v. 3, n. 2, p. 173-208, 2005.
- KRIPPNER, G. R. *Intersectoral* Cambridge: Harvard University Press, 2011.
- LAWRENCE, T. B.; SUDDABY, R.; LECA, B. (Eds.). *Intersectoral: actors and agency in institutional studies of organizations* *intersectoral* Cambridge: Cambridge University Press, 2009.
- LANE, C. Changes in corporate governance of German corporations: convergence to the Anglo-American model? *Intersectoral*, Newark, v. 7, n. 2-3, p. 79-100, 2003.
- Lopes JUNIOR, E. Um balanço da sociologia econômica brasileira (2000-2010). *Intersectoral:intersectoral* RASIA, J.; SALLAS, A.; SCALON, C. (Orgs.). *Intersectoral*. Rio de Janeiro: 7 Letras, 2012. p. 139-154.
- LOUNSBURY, M. Institutional transformation and status mobility: the professionalization of the field of finance. *Intersectoral*, Mississippi State, v. 45, n. 1, p. 255-266, 2002.
- LOUNSBURY, M. A tale of two cities: competing logics and practice variation in the professionalizing of mutual funds. *Intersectoral*, Mississippi State, v. 50, n. 2, p. 289-307, 2007.
- LOUNSBURY, M.; HIRSCH, P. M. (Eds.). *Intersectoral:intersectoral* the economic sociology of the us financial crisis. Bingley: Emerald Group Publishing, 2010.
- MARCH, J. G.; SIMON, H. A. *Intersectoral*. São Paulo: FGV, 1979.
- MERTON, R. K. Bureaucratic structure and personality. *Intersectoral*, Oxford, v. 18, n. 4, p. 560-568, 1940.
- MEYER, J. W.; ROWAN, B. Institutionalized organizations: formal structure as myth and ceremony *intersectoral*, Chicago, v. 83, n. 2, p. 340-363, 1977.
- Morgan, M. S.; RUTHERFORD, M. (Eds.). *intersectoral*. Durham: Duke University Press, 1999.
- Yonay, Y. *Intersectoral: institutionalist and neoclassical economists in America between the wars*. Princeton: Princeton University Press, 1998.
- Nahoum, A. V. A sociologia econômica no Brasil: balanço de um campo jovem. *Intersectoral: MICELI, S.; MARTINS, C. B. (Orgs.). Intersectoral*. São Paulo: Ateliê Editorial, 2017. p. 15-87.
- PADGETT, J. F.; POWELL, W. W. *Intersectoral*. Princeton: Princeton University Press, 2012.

- POLANYI, K. *Intersectoral: as origens da nossa época*. Rio de Janeiro: Campus, 1980.
- PARSONS, T.; SMELSER, N. *Intersectoral: a study in the integration of economic and social theory*. London: Routledge and Kegan Paul, 1956.
- Raud, C. Dimensões da sociologia econômica no Brasil. *Intersectoral:intersectoral*MONDADORE, A. P. C.; NETO A. J. P.; LEITE, E. S.; JARDIM, M. A. C.; SARTORE, M. S. (Orgs.). *Intersectoral: um projeto em construção*. São Carlos: Edufscar, 2009. p. 5-12.
- RONA-TAS, A.; HISS, S. The role of ratings in the subprime mortgage crisis: the art of corporate and the science of consumer credit rating. *Intersectoral: LOUNSBURY, M.; HIRSCH, P. M. (Eds.). Intersectoral: the economic sociology of the US financial crisis*. Bingley: Emerald Group Publishing, 2010. p. 115-155.
- ROY, W. G. *Intersectoral: the rise of the large industrial corporation in America*. Princeton: Princeton University Press, 1999.
- SELZNICK, P. An approach to a theory of bureaucracy. *Intersectoral*, Thousand Oaks, v. 8, n. 1, p. 47-54, 1943.
- STARK, D. *Intersectoral: accounts of worth in economic life*. Princeton: Princeton University Press, 2011.
- STEINER, P. *Intersectoral: abordagens sociológicas da troca*. Tradução Raquel de Almeida Prado e Lolita Sala. São Paulo: Cultura Acadêmica, 2016.
- SWEDBERG, R. Major traditions of economic sociology. *Intersectoral*, Palo Alto, v. 17, n. 1, p. 251-276, 1991.
- SWEDBERG, R. The toolkit of economic sociology. *Intersectoral*, Ithaca, n. 22, 2004. Disponível em: <http://bit.ly/2JVbFjM>. Acesso em: 10 fev. 2018.
- THORNTON, P. H.; OCASIO, W.; LOUNSBURY, M. *Intersectoral: a new approach to culture, structure, and processintersectoral* Oxford: Oxford University Press, 2012.
- USEEM, M. *Intersectoral: shareholder power and corporate reorganization*. Cambridge: Harvard University Press, 1993.
- USEEM, M. *Intersectoral: how money managers are changing the face of corporate Americaintersectoral* New York: Basic Books, 1996.
- UZZI, B. The sources and consequences of embeddedness for the economic performance of organizations: the network effect. *Intersectoral*, Thousand Oaks, v. 61, n. 4, p. 674-698, 1996.
- UZZI, B. Social structure and competition in interfirm networks: the paradox of embeddedness. *Intersectoral*, Ithaca, v. 42, n. 1, p. 35-67, 1997.
- UZZI, B. Embeddedness in the making of financial capital: how social relations and networks benefit firms seeking financing. *Intersectoral*, Thousand Oaks, v. 64, n. 4, p. 481-505, 1999.

- VEBLEN, T. *Intersectoral: um estudo econômico das instituições*. São Paulo: Abril Cultural, 1983.
- WACQUANT, L. Resenha de “The Sociology of economic life” editado por Mark Granovetter e Richard Swedberg. *Intersectoral*, v. 39, n. 93, p. 423-424, 1992.
- WHITE, H. C.; BOORMAN, S. A.; BREIGER, R. L. Social structure from multiple networks. I. Blockmodels of roles and positions. *Intersectoral*, Chicago, v. 81, n. 4, p. 730-780, 1976.
- WILLIAMSON, O. E. *Intersectoral: analysis and antitrust implications*. New York: Free Press, 1975.
- ZELIZER, V. *Intersectoral: the development of life insurance in the United States*. Columbia: Columbia University Press, 1979.
- ZELIZER, V. *Intersectoral: the changing social value of children*. Princeton: Princeton University Press, 1987.
- ZELIZER, V. Pasts and futures of economic sociology. *Intersectoral*, v. 50, n. 8, p. 1056-1069, 2007.
- ZELIZER, V. *Intersectoral*. Tradução Daniela Barbosa Henriques. Petrópolis: Vozes, 2011.
- ZUKIN, S.; DIMAGGIO, P. (Eds.). *Intersectoral: the social organization of the economy*. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

Resumo

A sociologia econômica nos Estados Unidos: principais autores, conceitos e debates

O artigo revisa a literatura da sociologia econômica, área que alcançou rápida institucionalização a partir do diálogo crítico com a economia neoclássica. Considerando a importância que a área conquistou e a ausência de levantamento bibliográfico no Brasil sobre a produção nos Estados Unidos, o objetivo deste artigo é construir um “estado da arte” da sociologia econômica produzida nesse país, identificando os principais autores, ferramentas teóricas e debates. Argumentamos que a área se constituiu em torno do conceito de *enraizamento*, utilizado por Karl Polanyi e recuperado por Mark Granovetter, e que inspira direta ou indiretamente autores e organiza os debates do campo.

Palavras-chaves: Sociologia Econômica; Enraizamento; Estados Unidos; Redes; Cultura Econômica.

Abstract

Economic sociology in the United States: main authors, concepts and debates

The article addresses economic sociology, an area that had been through rapid institutionalization from the critical dialogue with neoclassical economics. Considering the importance that the area has achieved and the absence of a literature review in Brazil on the production in the United States, the objective of this study is to build a “state of the art” of the economic sociology of the country, identifying the main authors, theoretical tools and debates. We argue that the area was built around the concept of embeddedness, used by Karl Polanyi and recovered by Mark Granovetter, which directly or indirectly inspires authors and organizes the debates of the field.

Keywords: Economic Sociology; Embeddedness; United States; Networks; Economic Culture.

Résumé

Sociologie économique aux États-Unis: principaux auteurs, concepts et débats

L'article aborde la littérature en sociologie économique, un domaine qui s'est institutionnalisé rapidement à partir d'un dialogue critique avec l'économie néoclassique. Considérant l'importance que le domaine a acquise et l'absence d'un examen de documentation au Brésil sur la production aux États-Unis, cet article vise à construire un "état de l'art" de la sociologie économique de ce pays, en identifiant les principaux auteurs, outils théoriques et débats. Nous soutenons que le domaine a été construit autour du concept d'Enracinement utilisé par Karl Polanyi et récupéré par Mark Granovetter, qui inspire directe ou indirectement les auteurs et organise des débats sur le domaine.

Mots-clés: Sociologie Économique; Enracinement; États-Unis; Réseaux; Culture Économique.