

*Altruismo, Dons e Trocas Simbólicas:
Abordagens sociológicas da troca*

Philippe Steiner

Tradução: Raquel de Almeida Prado e Lolita Sala
Revisão: Maria Chaves Jardim e Karen Artur

**Altruísmo, Dons e Trocas Simbólicas:
Abordagens sociológicas da troca**

Philippe STEINER

Faculdade de Ciências e Letras, UNESP – Univ Estadual Paulista, Campus Araraquara

Reitor: Julio Cezar Durigan

Diretor: Arnaldo Cortina

Vice-diretor: Cláudio César de Paiva

SÉRIE TEMAS EM SOCIOLOGIA Nº 9

Programa de Pós-Graduação em Ciências Sociais

Coordenadora: Profa. Dra. Ana Lúcia de Castro

Vice-Coordenadora: Profa. Dra. Eliana Maria de Melo Souza

Conselho Editorial do Programa de Pós-graduação em Ciências Sociais

Prof. Dr. Edgar Teodoro da Cunha;

Prof. Dr. Marcelo Santos;

Profª Drª Maria Aparecida Chaves Jardim

Editoração eletrônica

Eron Pedroso Januskevictz

Capa

Maurício Salera

Normalização

Biblioteca da Faculdade de Ciências e Letras

TEMAS EM SOCIOLOGIA

ALTRUÍSMO, DONS E TROCAS SIMBÓLICAS: ABORDAGENS SOCIOLÓGICAS DA TROCA

Philippe Steiner

**CULTURA
ACADÊMICA** 

Editora

Tradução: Raquel De Almeida Prado e Lolita Sala
Revisão: Maria Chaves Jardim e Karen Artur

Copyright © 2016 by Laboratório Editorial da FCL
Direitos de publicação reservados a:
Laboratório Editorial da FCL

Rod. Araraquara-Jaú, km 1
14800-901 – Araraquara – SP
Tel.: (16) 3334-6275

E-mail: laboratorioeditorial@fclar.unesp.br
Site: <http://www.fclar.unesp.br/laboratorioeditorial>

Obra disponível em formato impresso e eletrônico
(consultar endereço acima).

Steiner, Philippe

Altruísmo, Dons e Trocas Simbólicas : Abordagens sociológicas da
troca / Philippe Steiner ; Tradução: Raquel De Almeida Prado e Lolita
Sala ; Revisão: Maria Chaves Jardim e Karen Artur. –
São Paulo, SP : Cultura Acadêmica, 2016.

St351

254 p. ; 21 cm. – (Série Temas em Sociologia; 9)

ISBN 978-85-7983-785-2

I. Sociologia. 2. Economia. 3. Altruísmo. I. Título. II. Série.
III. Prado, Raquel de Almeida. IV. Sala, Lolita. V. Jardim, Maria Chaves.
VI. Artur, Karen.

CDD 301

SUMÁRIO

Prefácio	7
Maria Chaves Jardim (UNESP-Araraquara)	
Introdução	11
Parte I	
Maneiras de pensar	17
<i>Capítulo I</i>	19
<i>A crítica metodológica da economia</i>	19
Sociologia e economia política	20
Comte: “reformatar a economia política”	25
A crítica metodológica da economia política	28
Implicações	40
Parte II	
Maneiras de trocar	43
<i>Capítulo II</i>	45
<i>Comte e o altruísmo</i>	45
Da crítica da economia política ao altruísmo	46
Altruísmo e teoria econômica	54
Altruísmo e transferência de recursos	59
Altruísmo familiar e mercado: uma fronteira móvel	75
Conclusão	78
<i>Capítulo III</i>	81
<i>Durkheim e Mauss: do altruísmo ao dom</i>	81
Altruísmo e formas de solidariedade	82
Trocas, dons e solidariedade	92
Dons “mecânicos” e dons “orgânicos”	95
Biomedicina e dons organizacionais	106
Ato desinteressado, mercados e dons contestados	110
Conclusão	117

<i>Capítulo IV</i>	121
<i>Bourdieu: do dom à troca de bens simbólicos</i>	121
A argélia, os camponeses e a atividade econômica.....	123
Do dom à denegação da economia.....	126
A produção dos bens simbólicos.....	136
A economia das singularidades e a troca de bens simbólicos	142
Descomoditização e gestão da relação mercantil.....	148
Conclusão.....	155
<i>Capítulo V</i>	157
<i>Cartografia das trocas</i>	157
Cartografia das trocas: de Comte a Polanyi	157
Uma cartografia das trocas contemporâneas.....	165
O mercado como questão política.....	169
Parte III	
Maneiras de pensar, maneiras de trocar	175
<i>Capítulo VI</i>	177
<i>O conhecimento econômico</i>	177
Do método ao conhecimento	178
Conhecimentos de economia, mercados e práticas mercantis	187
O ensino e as máquinas.....	196
Conclusão.....	202
<i>Capítulo VII</i>	205
<i>A grande performatividade</i>	205
Economia experimental e engenharia econômica.....	206
O duplo movimento performativo	215
A performatividade econômica	216
A performatividade axiológica.....	221
Conclusão.....	230
Conclusão.....	232
Referências.....	235
Sobre o Autor	251

PREFÁCIO

Maria Chaves Jardim (UNESP-Araraquara)

No movimento de definição dos objetos de cada disciplina nos séculos 18 e 19, os economistas passaram a dedicar esforços na compreensão do mercado moderno, do dinheiro, das bolsas de valores, dos investimentos e dos grupos empresariais, com uma metodologia elegante, valorizando modelos matemáticos, que permitiam a prescrição e a previsão, além de enaltecer a economia moderna, deslegitimando as outras formas de economia existentes até aquele momento.

Naquele contexto, não podemos ignorar os esforços de Marx, Durkheim, Weber, Simmel e Marcel Mauss, dentre outros, na crítica da economia política e na demonstração da economia moderna apenas como uma dentre as inúmeras esferas da sociedade. Cada um, à sua maneira, tentou trazer elementos sociais para a economia, em uma clara disputa de ideias com os economistas. Além disso, tentaram desemponderar a ciência econômica da sua capacidade “natural” de legislar sobre questões sociais, políticas e culturais. Argumentos parecidos foram retomados por Karl Polanyi (1980) no seminal *A grande Transformação* (1944).

Mais do que uma disputa de campo, os cientistas sociais contemporâneos reivindicam entender a economia como um fato histórico, localizado no tempo e no espaço e composto pelas motivações de indivíduos de carne e osso que buscam produzir e reproduzir crenças no que tange aos temas ditos econômicos. Uma das crenças produzidas pelos economistas é aquela que coloca o mercado e a concorrência como fenômenos a-sociais, já que a concorrência seria um estado – de equilíbrio – e não um processo. Como nos mostra Lebaron (2011), essa visão *mainstream* de economia encontra eco nas escolas de economia dos Estados Unidos e tem formado os diretores e presidentes dos bancos centrais ao redor do mundo, alcançando alta performatividade, no sentido de Callon. No Brasil, a Faculdade Getúlio Vargas (FGV) seria a representante mais próxima dessa versão.

Na contemporaneidade, o arrazoado de críticas à economia política tem sido denominado de sociologia econômica. A sociologia econômica pode ser entendida como uma investida da análise sociológica do mercado e da sua construção social. Aparece como uma alternativa à teoria econômica,

aos estudos clássicos da economia, mais comumente chamados de neoclássicos. Nessa perspectiva teórica, o mercado aparece como uma importante, ou dependendo do recorte de análise, a principal instituição. Uma ideia, que aparece já nos clássicos da sociologia é que o mercado não é único, ou seja, existem “mercados”, e que este não é um ente autônomo à sociedade, e, assim sendo, não é uma abstração. O próprio Marx, no qual muito da chamada teoria clássica se fundamenta, deixa brechas para pensar num mercado ou “mercados paralelos ao grande mercado”, quando justamente elabora a conhecida “teoria-do-valor-trabalho”.

Implícita ou explicitamente, essa perspectiva teórica tem como referência uma crítica aos postulados da ciência econômica ortodoxa que podem ser sintetizados assim: no que se refere à vida econômica, os indivíduos são racionais, livres, interessados, procuram otimizar o emprego de seus recursos e, na medida em que podem agir assim em um ambiente de trocas e disputas livres de intervenções e regulamentações políticas e culturais, realizam a melhor forma possível de produção e distribuição dos recursos econômicos – em grande medida, tidos como tendendo a escassez – e assim produzem um bem comum para a sociedade. Considerar o postulado acima como uma verdade, naturaliza opções políticas e econômicas, assim como a ordem social, legitimando as desigualdades econômicas e sociais, assim como as relações de poder existentes (PEDROSO NETO; JARDIM, 2014).

No Brasil, diversas manifestações acontecem na busca da compreensão da economia e do mercado, em uma perspectiva da sociologia. A influência francesa, especialmente da escola Durkheimiana, é bastante notável junto aos autores brasileiros, embora norte-americanos, como Richard Swedberg e Mark Granovetter, também sejam leituras indispensáveis nos grupos que promovem a sociologia econômica. Como afirmam Mondadore e outros (2009), a sociologia econômica brasileira é um “projeto em construção”, o que se evidencia pelas diversas iniciativas dos grupos de pesquisas engajados nessa construção, em contraponto as diversas lacunas teóricas e empíricas ainda a serem preenchidas. A tradução para o português do livro *A sociologia econômica* (STEINER, 2006), inicialmente publicado em francês, foi uma iniciativa de peso na direção da institucionalização da sociologia econômica. Entretanto, apesar do investimento, a disciplina carece, ainda, de maior sistematização teórico-metodológica.

É nesse contexto que o NESPOM/UNESP Araraquara¹ e o NESEFI/UFSCar receberam Philippe Steiner em 2012, como “professor visitante”

¹ Na UNESP, o curso foi organizado pelo Departamento de Sociologia e pelo Programa de Pós-graduação em Ciências Sociais da FCLar.

apoiado pela Fapesp. Na ocasião, Steiner ministrou o curso *Crítica da Economia Política: altruísmo, dons e bens simbólicos*, que inspirou a redação do livro que ora se apresenta para o público brasileiro.

O curso, assim como o livro, aborda a crítica francesa à econômica política, de Comte aos autores contemporâneos, passando por Durkheim, Simiand, Mauss, Polanyi, Bourdieu, Callon, dentre outros. Apresentando um contra-discurso ao discurso da econômica política, é um livro obrigatório na agenda de leitura de todos os interessados em sociologia econômica e na crítica da economia política.

Certamente, o livro vem a preencher diversas lacunas existentes na sociologia econômica brasileira, mais especificamente, nos permite entrar em contato com a crítica de August Comte à ciência econômica, bem como nos apresenta as ideias e a crítica à ciência econômica de François Simiand, sendo este último um autor praticamente desconhecido do público brasileiro.

Ademais, Steiner atualiza as abordagens dos clássicos, com pesquisas sobre dons organizacionais, dons contestados e as relações de solidariedade nas coabitações familiares, dentre outros exemplos demonstrados no livro.

REFERÊNCIAS

LEBARON, F. Mundialização financeira ou imposição do modelo financeiro norte-americano? In: JARDIM, M. C. **A natureza social das finanças**: fundos de pensão, sindicalistas e recomposição das elites. Bauru: Edusc, 2011. p.33-46.

MONDADORE, A. P. C. et al. **Sociologia econômica e das finanças**: um projeto em construção. São Carlos: Edufscar, 2009.

PEDROSO NETO, A.; JARDIM, M. C. As ações econômicas governamentais como construção social. In: ENCONTRO ANUAL DA ANPOCS, n. 39, 2014, Caxambu. **Anais...** Caxambu: ANPOCS, 2014. p.134- 138.

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

STEINER, P. **A Sociologia econômica**. São Paulo: Atlas, 2006.

INTRODUÇÃO

O desenvolvimento das trocas comerciais na Europa ao longo de século XVIII engendrou intensa reflexão por parte dos filósofos, surpresos com a irrupção dessa nova forma de organização da vida coletiva. As trocas comerciais entravam no domínio da política nacional e o mercado de trigo tornou-se, em menos de um século, o dispositivo graças ao qual as populações foram abastecidas. O momento chave dessa mudança consistiu no “*laisser faire, laisser passer*” dos comerciantes de trigo, ao invés de controlá-los, assegurando que não abusassem da posição de intermediários entre produtores e consumidores e enriquecendo a custa da miséria do povo.

Os filósofos do século das Luzes se dedicaram a compreender a nova forma política e a explicar suas estruturas elementares e a arquitetura geral. François Quesnay e os Fisiocratas descrevem o sistema dos fluxos monetários que ligavam os coletivos entre os quais se reparte uma nação agrícola e comerciante; Adam Smith e Anne-Robert-Jacques Turgot explicam o funcionamento dos mercados, detalham os laços que os unem solidamente uns aos outros e explicam como os membros de uma *commercial society* – uma sociedade na qual todo mundo compra e vende nos mercados – produzem e distribuem um fluxo crescente de riquezas. Os filósofos discutem a importância do interesse, da busca do lucro, como regra do comportamento humano nessa nova configuração política. Albert Hirschman escreveu a história da valorização social do comportamento interessado, situado a meio caminho entre a paixão, capaz de mover indivíduos, e a razão, capaz de previsão e de autolimitação (HIRSCHMAN, 1980). Michel Foucault explicou a originalidade dessa forma política, na qual ele identificou uma nova maneira de conduzir os indivíduos, a condução pelo interesse ou governamentalidade, que difere da disciplina e da lei (FOUCAULT, 2004a, 2004b). O mercado e o comportamento guiado pelo interesse tornam-se os meios pelos quais o governo leva os indivíduos e os coletivos para onde pretende posicionar-lhes.

Não há nada misterioso nessa adesão do mercado ao nível de dispositivo político de primeira ordem: o mercado é uma instituição cuja propriedade singular consiste em deixar o indivíduo fazer o que prefere fazer, contanto que satisfaça os interesses daqueles com os quais se relaciona. Deste confronto pacífico de interesses nasce uma ordem que está na base da desco-

berta pelos filósofos do século XVIII do social, um espaço alheio à fé e à lei, que as reflexões dos melhores pensadores do século seguinte dissecarão para compreender esse novo regime da vida coletiva, que se legitima com base nesse novo valor que é a eficiência, e a troca comercial como meio empírico de sua efetivação.

A economia política dos filósofos do século XVIII gerou uma *sequência reflexiva* na qual teorias e práticas se encadeiam e se reforçam mutuamente. Se pode dizer da linguagem da troca mercantil aquilo que os filósofos e os juristas disseram da linguagem da propriedade (RADIN, 1996; SATZ, 2010; PHILLIPS, 2013): empregando essa linguagem para qualificar uma situação de troca, os indivíduos são levados a pensar nos termos da teoria econômica e a conceber as relações de trocas sob a forma de troca mercantil. Isso envolve um modo de pensar seus próprios atos e os atos de outrem; um conjunto de representações de si e do mundo. A linguagem se torna, então, comum entre a teoria e a prática cotidiana e qualifica as relações sociais antes mesmo que essa maneira de pensar passe a ser propriamente normativa, quando as instituições adotam-na, por sua vez, para valorizar a ideia de que as coisas devem ser qualificadas.

Não obstante, os comportamentos ditados por outros princípios que não o interesse não desapareceram. Como pensar que os indivíduos, que haviam sido governados até então pela religião e pela moral, por modos de conduta que impunham buscar no fundo de suas almas e de seus corações as razões de seus atos, tenham desaparecido sem deixar rastros? Os economistas do século XVIII estavam bem conscientes disso: Quesnay e os Fisiocratas tiveram o cuidado de explicar que a economia política era uma ciência moral e política, ao passo que Smith afirmou que o comportamento interessado nos mercados associava-se a um princípio de solidariedade, suporte da moralidade de uma sociedade de mercados. Para entender a modernidade mercantil e a governança pelo interesse, é preciso também considerar outros valores para além daquele da eficiência.

Essa dualidade teve grande ressonância no século seguinte, não se limitando absolutamente aos pensadores conservadores, desejosos de voltar aos princípios da conduta ancorada na fé e na virtude. A abordagem sociológica das trocas coloca em evidência o lugar ocupado pelo altruísmo, pelo desinteresse e pelo acoplamento desse último com diversas formas de interesse, por conseguinte, a existência de transações baseadas em outros princípios que não o interesse comercial; ela fornece, igualmente, o meio de captar um conjunto de práticas que a ênfase na troca deixou à sombra. As práticas de dom e as trocas simbólicas são a outra face da modernidade mercantil e política que oferecem base empírica à reflexão teórica.

O altruísmo, o dom e as trocas simbólicas remetem a um vasto conjunto de práticas sociais, profundamente inscrito na vida das sociedades de mercado, bem como nas anteriores; contudo eles remetem, igualmente, aos trabalhos dos sociólogos que se opuseram aos economistas de seu tempo. O altruísmo, o dom e as trocas simbólicas foram sucessivamente teorizados, no meio do século XIX, por Auguste Comte; nos anos 1920, por Marcel Mauss e, finalmente, por Pierre Bourdieu, no final do século XX. A teoria e as práticas, portanto, caminham juntas e se reforçam mutuamente, se fazendo ecoar umas às outras. A teoria nomeia e coloca em evidência as práticas, enquanto essas últimas se apoderam dela para evocar suas diferenças e fazer com que sejam reconhecidas e respeitadas; e essa reflexividade recíproca as fortalece. O presente trabalho deve apropriar-se desse conjunto imbricado de teorias e práticas, ligadas por sua oposição à visão econômica do social e à valorização apenas da troca comercial, e ligadas por uma reflexividade recíproca.

Assim sendo, a primeira tarefa consiste em destacar a dimensão crítica que anima a teoria das contra-condutas de troca no bojo da modernidade mercantil, desde o *Curso de Filosofia Política* que Comte publicou durante a Monarquia de Julho, passando pelos escritos de Émile Durkheim e dos durkheimianos que se opõem aos seus colegas economistas na virada do século XIX para o XX, até as críticas que Bourdieu coloca no centro de sua ação e de sua obra no fim do século passado. As conceitualizações sucessivas são estreitamente ligadas umas às outras: elas formam uma nova *sequência reflexiva* em tensão com aquela estabelecida pelos economistas, na qual os momentos constitutivos da teoria social se prolongam de período em período, seguindo um mesmo fio de raciocínio sobre o lugar das trocas na vida social, ultrapassando os conceitos para designar novas realidades, concedendo-lhes mais força e mais peso. A continuidade entre a crítica metodológica se encontra, assim, associada a um importante trabalho de definição e de redefinição das práticas de troca distintas da troca mercantil, na qual os economistas concentram sua atenção.

A *sequência reflexiva* revela, deste modo, a existência, a continuidade e a força de um contra-discurso político à implantação do comportamento pelo interesse. A economia política, cujas deficiências os sociólogos buscam mostrar, tem um duplo efeito contra o qual eles se contrapõem: ela mascara a realidade das trocas e modifica a percepção que os indivíduos criam de suas práticas. O altruísmo, o dom e as trocas simbólicas movem um volume considerável de recursos, transferências de riquezas organizadas segundo princípios diferentes daqueles desenvolvidos pela teoria econômica para as trocas mercantis. Essas práticas mostram a existência de uma economia

que não reduz a política a uma gestão dos mercados sobre os quais evoluiriam atores econômicos racionais. O altruísmo e os dons margeiam a troca mercantil; as trocas simbólicas interferem em seu domínio e perturbam seu funcionamento. O altruísmo, o dom e as trocas simbólicas formam uma fronteira móvel face ao empreendimento mercantil; essas são as contra-condutas práticas que acompanham a extensão do governo pelo mercado.

Como as contra-condutas teorizadas por Comte, Durkheim-Mauss e Bourdieu encontram seu lugar na sociedade contemporânea? Como as ideias adquirem força malgrado a fraqueza do discurso? A *sequência reflexiva* aponta isso, porque cada um dos sociólogos tem se preocupado em ancorar a prática que ele teoriza em estruturas sociais bem identificadas. O altruísmo é vinculado por Comte às práticas de partilha e de transmissões no seio da família. O dom, teorizado por Mauss a partir da observação de sociedades arcaicas, se aloja nas formas mais modernas de troca, quando as organizações recolhem o sangue, os órgãos e os tecidos doados por pessoas vivas ou mortas a fim de beneficiar os doentes. As trocas de bens simbólicos, esses bens caracterizados por uma estreita imbricação da cultura e do mercado, teorizadas por Bourdieu, adquiriram um lugar considerável nas trocas contemporâneas, em função do papel econômico atribuído à cultura.

Ao invés de uma série de fenômenos dissociados, a pesquisa revela a existência de um conjunto de práticas estreitamente relacionadas que constituem contra-condutas, conferindo-lhes, assim, toda a sua força frente ao domínio da troca mercantil. A pesquisa permite elaborar uma cartografia das trocas que cede espaço a um vasto conjunto de transações que escapam aos princípios da troca regulada de acordo com as informações aportadas pelos preços, seja porque o preço não é contabilizado (pelo altruísmo e pelo dom), seja porque as regras da troca baseiam-se em outros princípios que não a da melhor relação custo-benefício, como é o caso dos bens simbólicos procurados por seu efeito de distinção, por sua “singularidade”. Essa *sequência reflexiva*, portanto, ganha força, quando a linguagem do altruísmo, do dom e da troca simbólica se torna, por sua vez, um meio encontrado pelos indivíduos para qualificarem e valorizarem suas práticas, em contraposição à linguagem da troca mercantil². Pode inclusive acontecer que algumas instituições a recuperem para declarar que as coisas devam ser qualificadas nesses termos.

Maneiras de pensar, contra-maneiras de pensar, maneiras de fazer, contra-maneiras de fazer: a *sequência reflexiva* dos sociólogos confronta-se com a dos economistas. Não basta aos sociólogos ter caracterizado a economia

² Esta é a ideia que está na base da obra organizada por Philippe Chaniel (2008).

política como saber mal fundamentado, de alcance mais limitado do que pensam os economistas, quando se trata de descrever as trocas na sociedade. Trata-se, igualmente, de compreender o efeito específico produzido por sua difusão na sociedade. Fato social produtor de efeitos sociais, a economia política é devedora da sociologia do conhecimento.

A terceira etapa dessa pesquisa examina a maneira segundo a qual Comte, Durkheim e os durkheimianos e, depois, Bourdieu caracterizam os efeitos sociais da difusão do saber econômico, pretendendo igualmente dar prosseguimento a seus esforços. Desde o final do século XX, a teoria econômica se dotou dos meios de produção de estruturas de mercado adaptadas aos objetivos perseguidos pelos tomadores de decisões políticos quando esses desejam resolver alguns dos problemas sociais com os quais se deparam. Do mercado dos direitos de poluir àquele dos órgãos para transplante, passando pelos mercados financeiros e o mercado da gestão de aluguel, é longa a lista de criações efetivas, futuras ou potenciais dessas estruturas mercantis elaboradas pela engenharia econômica. Transformando-se em um ingrediente central da produção dos mercados, a teoria econômica moderna produz as práticas mercantis das quais ela deveria ocupar-se. O mercado não é mais, como no século XVIII, um objeto de reflexão de filósofos: tornou-se questão totalmente pragmática de engenharia econômica e de gestão. Resta então saber qual teoria é “performatizada”. A teoria econômica tem o monopólio dessa faculdade performativa? Seria o comportamento pelo interesse o único motor dessas estruturas de troca? Ou então, não seria possível discernir, desde já, formas alternativas de performatividade, contra-performatividade, calcadas em outros saberes capazes de criar as arenas sociais nas quais as transações acontecem? O interesse econômico seria o único meio de governar os indivíduos ou existiriam outros, aqueles, justamente, que o altruísmo, o dom e as trocas simbólicas tanto supõem quanto valorizam?

PARTE I

MANEIRAS DE PENSAR

CAPÍTULO I

A crítica metodológica da economia

Comte, Durkheim e seus discípulos, principalmente, François Simiand, assim como Mauss e, mais tarde, Bourdieu, consagraram uma parte importante de sua obra à crítica da economia política. Para além das diferenças existentes em suas concepções do social e do estado do saber econômico com o qual eram confrontados, trata-se de efetuar uma reflexão sequencial desses três momentos da crítica e de caracterizar a estrutura que emerge de seus trabalhos para apreender seus principais resultados e seu alcance.

A *reflexão sequencial* se apresenta primeiro sob seu aspecto mais espetacular que é aquele de uma crítica metodológica da economia política. De Comte a Bourdieu, passando por Durkheim, Mauss e Simiand, esses sociólogos quiseram destacar o quanto a economia política era uma falsa ciência. Desde o século XIX, a acidez da crítica se volta contra si mesma: quais resultados os sociólogos podiam evocar para fazer sua avaliação? No começo do século XXI, quando a ciência econômica parece ser a única dentre as ciências sociais a merecer um título de ciência comparável àquele das ciências consagradas, ilustrada pela existência de um “prêmio Nobel”, a afirmação de Comte segundo a qual a sociologia é a ciência social suprema, chamada a suplantar esse “saber prematuro” que é, segundo ele, a economia política, parece engraçada. A crítica continua pertinente, não obstante, pois, da Restauração aos nossos dias, muitos economistas se mostraram insatisfeitos com as bases epistemológicas e metodológicas de seu saber.

Iniciada no começo dos anos 1820 por Comte, a crítica sociológica da economia reaparece nos primeiros trabalhos de Durkheim no decorrer dos anos 1890-1900, antes de ser vigorosamente brandida pelos durkheimianos, à frente dos quais figuram Simiand, Halbwachs e Mauss, nos anos 1910-1930.

Finalmente, volta a ser pauta no fim do século passado, quando, na última parte de sua obra, Bourdieu se lança na crítica do neoliberalismo. Durante esse século e meio, a teoria econômica passou por muitas mudanças: Comte se refere à economia clássica de Adam Smith e de Jean-Baptiste Say, Durkheim à economia liberal “à francesa” e à escola histórica alemã, e Bourdieu à economia dominante, dita neoclássica, do pós-segunda guerra

mundial³. A notável continuidade existente entre os três autores a esse respeito, e a persistência dos problemas que eles levantaram fazem dessa parte da crítica da economia política o ponto de partida obrigatório da pesquisa. Qual economia política esses sociólogos questionam? E qual é seu grau de domínio de um saber cujo fundamento metodológico examinam?

SOCIOLOGIA E ECONOMIA POLÍTICA

Nos anos 1820-1830, a economia política na França, e em toda a Europa, é uma ciência nova, associada à emergência da burguesia e ao questionamento da atuação do governo na produção e na comercialização das riquezas. Ao promover o mercado como forma política, permitindo ao governo atingir seus objetivos sem precisar intervir diretamente na vida econômica, a economia política é um saber associado, na França, aos distúrbios do período revolucionário.

Ademais, a economia política é um saber instável, de contornos mal definidos. Os economistas não sabem onde fixar os limites de sua ciência – seria ela reduzida apenas à ciência das trocas mercantis ou suas lições se aplicam a toda a vida social? Como definir as condições de sua aplicação em um momento em que a sociedade industrial, segundo a expressão cunhada por ensaístas franceses da época para designar a nova ordem política, deixa aparecer os primeiros e inquietantes sinais da “questão social” e da fratura entre patrões e seus operários que descobrem os teóricos do industrialismo?: A institucionalização é embrionária: conta-se apenas um pequeno número de cátedras, de criação recente e audiência limitada. O estatuto de ciência ainda é disputado e sua capacidade de dar conta da ordem social é questionada. Esse estatuto incerto é mais evidente quando os economistas de maior prestígio descobrem estupefatos suas profundas diferenças, a respeito de elementos centrais de suas teorias – a teoria do valor, a maneira pela qual se determina o equilíbrio nos mercados, a explicação das crises econômicas, a origem da pobreza na sociedade industrial e a maneira de reduzi-la, etc. – apesar de reivindicarem ser discípulos de Smith.

São numerosos os conflitos de método que opõem Jean-Baptiste Say a David Ricardo e Robert Malthus sobre o valor; Ricardo e Say a Malthus e Jean-Charles Léonard Sismondi sobre a origem e a natureza das crises econômicas; Say e Sismondi a Ricardo sobre o método da economia política.

³ Há uma abundante literatura sobre o estado da teoria econômica em cada um dos períodos mencionados. A coletânea organizada por Alain Beraud e Gilbert Faccarello, *Nouvelle histoire de la pensée économique* (1992-2001), permite conhecê-la.

Essas incertezas sobre a natureza e o alcance desse novo saber, alinhadas às oposições públicas entre os economistas de maior prestígio quando se trata de explicar os grandes eventos econômicos da sociedade industrial, faz com que seja razoavelmente fácil para os sociólogos firmarem sua posição nos debates e serem entendidos. Comte soube aproveitar essa possibilidade, assim como Henri Saint-Simon, os saint-simonianos, Pierre-Joseph Proudhon, e muitos outros.

No final do século, a economia política atravessa novamente um período difícil. O *Methodenstreit* [controvérsia metodológica] que opõe Gustav Schmoller, o mestre da escola histórica alemã a Carl Menger, o partidário da abordagem marginalista, dita “neoclássica”, assume dimensão internacional com debates similares opondo os economistas na França, na Grã-Bretanha e na Itália, no que concerne a definir se a economia política deve permanecer uma ciência política e social, atenta às dimensões institucionais e históricas da atividade social; ou se deve renovar-se por meio de formalismo matemático baseado em hipóteses suspeitas quando se trata de conceitualizar o comportamento do ator econômico – o famoso *homo oeconomicus* tão repugnante aos sociólogos, como logo veremos.

Certamente a institucionalização da economia progrediu, mas outros saberes, precisamente a sociologia, tem precedência no mundo acadêmico. Ademais, a fragilidade epistemológica da economia continua considerável como demonstra o eminente economista matemático Vilfredo Pareto, sucessor de Léon Walras na Universidade de Lausanne, quando incita seus colegas a não se aterem à explicação econômica dos fatos econômicos. A economia matemática que ele cultivou, com sucesso, é demasiada estreita, limitada, afirma ele, e deve se aliar à sociologia para fornecer uma explicação das trocas e da ordem social. Essa tomada de posição não se reduz à abordagem específica de Pareto: muitos outros economistas sugerem, então, a criação de uma sociologia econômica para ultrapassar os limites evidentes de seu saber. O estatuto científico da economia política é, portanto, sempre frágil mesmo entre aqueles que cultivam com maior determinação esse saber sobre a sociedade. Assim, não é surpreendente ver que Durkheim, e depois os durkheimianos, possam intervir no debate e desenvolver suas propostas favoráveis a uma abordagem histórica e estatística da atividade econômica.

Nos anos que se seguem à segunda guerra mundial, no momento em que se constituem os Estados de bem-estar, a economia sofre para abandonar sua dimensão de ciência social, tanto sob a forma do institucionalismo nos Estados Unidos, quanto da escola positivista na França ou de economia social de mercado na Alemanha. Nos anos 1970, o modelo está instaurado e tanto a economia dita neoclássica como a economia

keynesiana se tornaram ferramentas de gestão macroeconômicas inscritas nas arquiteturas políticas e sociais de todos os países desenvolvidos. A referência à grandiosa teoria do equilíbrio geral fornece uma base epistemológica comum com o declínio da abordagem keynesiana ou sua incorporação na teoria dominante. Na França, mais particularmente, a economia é dividida entre os professores da universidade e do instituto de ciência política de um lado, e de outro, os engenheiros-economistas a serviço do Estado (FOURCADE, 2009). É com essa teoria econômica que Bourdieu convive nos seus anos de formação e em suas primeiras pesquisas de campo. É essa a teoria que ele critica por sua falta de atenção às estruturas sociais e aos constrangimentos sistêmicos que tornam, segundo ele, ilusória a proeminência da liberdade de escolha, segundo a qual o ator econômico racional supostamente se conduz. Mas as mudanças ocorrem rapidamente: nos anos 1980-1990, a teoria do equilíbrio geral perde força e novas teorias tomam a cena com a ascensão do neoliberalismo. A teoria dos jogos e a economia experimental se tornam ingredientes incontornáveis da engenharia econômica. A criação de novos mercados, à frente dos quais figuram os mercados financeiros, leva a uma renovação profunda da teoria econômica, notadamente em matéria de teoria financeira, mas igualmente no estudo dos mecanismos de incentivo.

A economia política não sofreu modificações epistemológicas radicais durante o período considerado; a continuidade prevaleceu. Desde meados do século XIX até os nossos dias, o indivíduo considerado pela teoria econômica é racional e movido por interesse próprio. Do começo do século XIX até 1970, a formalização matemática tinha uso moderado, exceto junto aos raros economistas que tiveram uma formação de matemático ou de engenheiro; a economia política utilizava exemplos numéricos, mas raramente de álgebra. O raciocínio em termos de modelo, uma prática que surgiu no fim dos anos 1920 no mundo da física (ISRAEL, 1996), por meio da qual a formalização matemática se difunde na economia, só se torna uma ferramenta de trabalho incontestável do economista a partir das últimas décadas do século XX⁴. A continuidade na crítica metodológica se explica, portanto, através de um elemento factual. A relação essencialmente filosófica que os

⁴ Bernard Walliser distingue na história da modelagem econômica um período arcaico (1830-1950), com algumas raras tentativas, como a de Cournot para o duopólio, a de Walras para o equilíbrio geral e a de Cowles, comissão para os ciclos econômicos; um período histórico (1950-1990) dominado pelos modelos micro e macroeconômicos e, por último, o período atual em que são empregadas novas técnicas presentes nos modelos de equilíbrio geral calculáveis e nas simulações multi-agente (WALLISER, 2011, p.10; MORGAN, 2012).

sociólogos mantêm com a economia política de seu tempo é o segundo elemento que permite a compreensão da continuidade da crítica sociológica.

Comte é, certamente, reconhecido por sua obra filosófica, mas sua formação inicial é na área de exatas. Foi aprovado com distinção na Escola Politécnica e, em seguida, expulso da mesma por razões políticas; Comte se recusou a aceitar as condições estipuladas para a reintegração dos alunos. Não obstante, ganha a vida como examinador de matemática nesse estabelecimento. A filosofia é o elemento dominante na formação de Durkheim e de Bourdieu, ambos professores de filosofia formados pela Escola Normal Superior – o que também é o caso de Maurice Halbwachs e de Simiand; Mauss também é professor associado da Escola Normal Superior, sem ter passado por essa escola enquanto aluno. Esses filósofos leem-se uns aos outros, continuamente. No final do século XIX, meio-século depois da morte de Comte, alguns normalistas, professores associados de filosofia, leram e refletiram sobre a obra de Comte; Bourdieu teria lido e refletido sobre a obra de Durkheim e dos durkheimianos⁵.

Como se confrontaram com a economia política? E o que conhecem do assunto?

Como secretário de Saint-Simon no momento em que este se esforça por esclarecer as condições de emergência e de estabilidade da sociedade industrial, o jovem Comte foi orientado por Saint-Simon no tema da economia política. Saint-Simon descobre nessa última, a justificativa buscada por ele desde 1802 para fundar a ciência social. Contudo, acusa os economistas de não apreenderem corretamente o seu objeto, ignorando a dimensão política da economia. E essa é a tarefa que ele atribui ao seu novo secretário. Comte aceita o desafio e apresenta sua concepção política da reforma da economia política em artigos que escrevem em coautoria, em algumas resenhas publicadas em 1828, e depois amadurece essas ideias em opúsculos. Considera esses opúsculos tão importantes que os reimprime nos anexos de seu *Sistema de política positiva*. Nesse meio tempo, a reflexão de Comte resultou em uma severa condenação à economia política presente na

⁵ Durkheim faz referência explícita à crítica da economia de Comte em um dos seus primeiros textos dedicados a essa questão (DURKHEIM, 1970b, p.81-91). Em seu ensaio sobre a moeda, Simiand apresenta as diferentes abordagens desse tema em uma sequência de três “estados do conhecimento humano”, fortemente inspirada na “lei dos três estados” de Comte (SIMIAND, 1934, p.18). Bourdieu, para dizer de uma forma diplomática, se mostra muito parcimonioso em suas referências aos clássicos da sociologia, mas é bastante transparente quanto ao que empresta de Durkheim; além disto, uma informação menos conhecida, Bourdieu leu Simiand e publicou trechos deste na obra de introdução à sociologia que ele coeditou no início de sua carreira (BOURDIEU; CHAMBOREDON; PASSERON, 1973).

47º lição do *Curso de Filosofia Positiva*. A informação de Comte é bastante limitada em matéria de economia política e isso não melhora quando o autor decide praticar sua “higiene mental” que consiste em não ler os seus contemporâneos.

O jovem Durkheim, ainda estudante na Escola Normal Superior, entra em contato com a economia política quando trabalha na sua tese *Da divisão do trabalho social*. Por conta do tema, ele precisava se informar sobre o ponto de vista não somente dos economistas da escola liberal francesa, mas também da economia política alemã: não apenas Gustav Schmoller, Adolph Wagner, mas também Carl Menger. Sua opinião sobre a contribuição científica da economia política foi formada ainda precocemente. Por razões metodológicas que o autor justifica no segundo capítulo das *Regras do método sociológico*, considera a contribuição negativa. Após meados dos anos 1890, Durkheim perde o interesse pela economia e negligencia quase completamente as diferenças doutrinárias entre as duas disciplinas.

Quanto a Bourdieu, o encontro com a economia política acontece durante as pesquisas realizadas na Argélia. É no contexto de uma sociedade colonial, às presas com conflitos políticos e militares, que Bourdieu se confronta com a economia política enquanto “ciência de Estado”. Essa maneira lateral de entrar no tema, em comparação com Comte e Durkheim, pode justificar, no primeiro momento, porque a crítica da economia política continua moderada na sua abordagem. Bourdieu não faz dos economistas o alvo predileto de sua sociologia, ainda que observe de passagem os erros cometidos por estes, por total desconhecimento das realidades sociais. É apenas na última fase de seus trabalhos que Bourdieu se engaja em uma crítica sociológica da teoria econômica. Seu conhecimento da área é mediano, embora isso seja em parte compensado pelo conhecimento da obra de Karl Marx, da sociologia de Max Weber e dos durkheimianos, em particular a de Mauss e de Simiand, cujas contribuições tornaram possível à economia geral das práticas na base da sociologia de Bourdieu.

Portanto, os três sociólogos franceses têm um conhecimento limitado, até mesmo irrisório da economia política. A crítica agressiva seria a marca de sua ignorância? Não é tão simples. Após sua formação filosófica na École Normale, Holbwachs e Simiand, que apoiam a sociologia econômica durkheimiana, defenderam tese em economia. O intenso trabalho como resenhista na revista *L'Année sociologique* mostra o perfeito domínio do assunto. Reconhecidos por esse trabalho, Holbwachs e Simiand são convidados durante os anos 1920-1930 para integrarem o comitê de redação da *Revue d'économie politique*, a principal revista acadêmica francesa da época.

Esse conhecimento da área não faz com que desistam, em momento algum, do projeto crítico de Comte e de Durkheim. Pelo contrário, é possível dizer que a crítica metodológica de Simiand se tornou afiada e precisa. Esses sociólogos têm a seu favor uma cultura filosófica sólida e como tal, sua reflexão metodológica merece atenção. Ademais, a economia política não tinha nem base sólida, nem a solidez pragmática que hoje em dia lhe concedem, segundo os próprios economistas. Portanto, o caminho estava livre para uma crítica sociológica da economia: é assim que se apresenta a abordagem sociológica das trocas na *sequência serial* que abordaremos a seguir.

COMTE: “REFORMAR A ECONOMIA POLÍTICA”

Em agosto de 1817, Comte recebe de Saint-Simon a tarefa de “reformar a economia política”, considerando que os economistas foram incapazes de tirar as consequências políticas de seu saber, e visando favorecer a emergência da sociedade industrial, cujo nascimento ele testemunha (GOUHIER, 1970). Os esforços de Comte nessa área permanecem limitados: um curto artigo sobre o orçamento no qual retoma o essencial das posições defendidas por Say, o grande economista liberal da época, na França, e algumas resenhas de obras, nas quais ele se mantém cauteloso sobre os efeitos benéficos da introdução das máquinas na indústria e revela preocupação diante da hostilidade surda que se espalha entre os mestres de obra e os operários. Sua reflexão sobre o papel da ciência social na reorganização da sociedade se limita a algumas referências a Montesquieu, a Cabanis e a Condorcet, e a sua tentativa de introduzir uma matematização nessa área, sem, contudo, mencionar a economia política (COMTE, 1895a).

Dez anos mais tarde, o cenário muda, quando Comte busca abrir espaço para a sociologia. O *Curso de Filosofia Positiva* é a oportunidade de fazer uma crítica sumária, segundo os seus próprios termos, da economia política. Sumária, talvez, mas certamente nem um pouco superficial. Comte possui conhecimento mediano da literatura econômica de seu tempo, mas consegue facilmente convencer-se de que sabe o suficiente, já que esse saber se formou antes que as condições filosóficas de seu sucesso fossem alcançadas. Tendo surgido no século XVIII, a economia política é marcada, em sua opinião, pelo caráter metafísico e crítico do período revolucionário, transição entre duas fases orgânicas da vida social: apenas Smith escapa à condenação geral presente na sua avaliação.

A crítica de Comte recai primeiramente sobre a formação dos economistas: são quase sempre “[...] advogados ou literatos [...] inevitavelmente

distantes, por sua formação, em relação aos mínimos fenômenos, a qualquer ideia de observação científica, a qualquer noção de lei natural⁶ (COMTE, 1975, v.2, p.93). E quando se depara, em seu caminho, com um filósofo – Antoine Destutt de Tracy – que ensaia uma apresentação mais sistematizada da economia política, ele só percebe “[...] a afetação ilusória das formas especiais e do protocolo habitual da linguagem científica.” (COMTE, 1975, v.2, p.93). As especificidades do século e da formação dos economistas se conjugam para dar origem não a uma doutrina positiva, mas a “puras dissertações teológicas e metafísicas” (COMTE, 1975, v.2, p.94), nas quais cada autor se propõe sair da estaca zero, de tal maneira que essa suposta ciência não oferece nenhuma continuidade. “Saber crítico”, a economia política pode desempenhar um papel na derrubada do *Ancien régime*, mas não pode metamorfosear-se em um saber positivo, capaz de fundar e de estabilizar a sociedade industrial. Em função da fase histórica na qual surgiu, a economia política assumiu a “anarquia” do momento como princípio diretor e “[...] erigiu em dogma universal a ausência necessária de toda e qualquer intervenção reguladora.” (COMTE, 1975, v.2, p.95). A livre concorrência é vista como suficiente à necessidade de coordenação na sociedade; o governo desaparece do horizonte do pensamento da ciência social, o que é inadmissível para Comte, pois percebe nisso a fonte de impotência dos economistas face às reivindicações trazidas pela mecanização, as crises de superprodução e o pauperismo. Ao desemprego gerado, não é possível contentar-se em responder com as vantagens de longo prazo resultantes do aumento da produtividade, “[...] resposta realmente irrisória, que parece esquecer que a vida humana está longe de comportar uma duração indefinida” (COMTE, 1975, v.2, p.96).

Nisso consiste a crítica externa. A outra vertente, que diz respeito ao conteúdo do saber, é pouco detalhada, o que não surpreende, já que Comte tinha pouca intimidade com o assunto. Contudo, Comte dá provas de verdadeira lucidez e cria as bases de uma crítica à economia política, que se prolonga até os dias de hoje.

Comte se posiciona primeiramente contra o isolamento no qual os economistas se colocam perante o restante da filosofia social. Procedendo dessa maneira, eles se excluem do saber positivo e negligenciam a convivência necessária entre os diferentes ramos do saber. Esse isolamento “[...] constitui implicitamente um reconhecimento involuntário, decisivo embora indireto, da futilidade dessa teoria” (COMTE, 1975, v.2, p.94). Comte se mostra particularmente agressivo a esse respeito, embora, por outro lado,

⁶ Todas as traduções de citações diretas são de responsabilidade das tradutoras.

reconheça que a economia política tem o mérito de ter abordado o fenômeno da divisão do trabalho. Essa seria a sua grande descoberta, seu grande achado, ainda que a economia política não tenha sido capaz de apontar todas as consequências do fenômeno. A divisão de trabalho é o que permite “[...] representar imediatamente, no gênero menos nobre das relações sociais, os diversos interesses humanos como necessariamente solidários e, por conseguinte, suscetíveis de estável conciliação fundamental” (COMTE, 1975, v.2, p.96). Ter demonstrado a existência de tal solidariedade entre os indivíduos ocupados em produzir uns para os outros está em contradição com a manobra que visa isolar a economia do resto da ciência social: é uma extravagância da qual é preciso proteger a ciência social. Ademais, na opinião de Comte, os economistas não se satisfazem em neutralizar esse conhecimento. Mais do que isso, pretendem regenerar a filosofia social sobre a base de sua própria prática científica. Portanto, diante dessa forma de imperialismo metodológico, a vigilância crítica se impõe para afastar as pretensões dos economistas.

Na sequência, Comte se rebela contra a importância que os economistas concedem ao cálculo na ação humana, tema abordado pelo autor desde 1826, em diálogo direto com a economia política.

Ainda que se concedesse a essas demonstrações [dos economistas] toda a amplitude lógica, por sinal bastante exagerada, que os economistas lhe concederam, não deixaria de ser uma certeza que o homem não se deixa dirigir unicamente, nem mesmo principalmente, por cálculos e, além disso, que ele não é sempre, nem sequer na maioria das vezes, capaz de calcular com precisão. (COMTE, 1895b, p.209).

Naquele período, raros economistas reivindicam ou aplicam algum método baseado na ação humana. Os primeiros a seguirem nessa direção são Antoine-Augustin Cournot, em uma obra em que ele aplica a análise matemática aos comportamentos econômicos, e John Stuart Mill, em sua obra sobre o método científico (MILL, 1988; COURNOT, 1974), ainda que nenhum dos dois faça da ação humana o fundamento da economia política.

Comte examina novamente essa questão na parte de seu *Curso* dedicada à biologia, ciência que, na ordem positiva, precede a sociologia. O autor se posiciona contra a psicologia, que privilegia de forma inadequada a dimensão intelectual e calculista da ação humana: “É assim que o homem foi apresentado, contra as evidências, como um ser essencialmente racional, executando continuamente, sem perceber, uma grande quantidade de cál-

culos imperceptíveis, praticamente sem nenhuma espontaneidade de ação, desde a mais tenra infância [...]” (COMTE, 1975, v.1, p.856).

Comte retoma o tema quando critica “a famosa teoria do interesse pessoal”, em cuja gênese ele identifica, com lucidez, os debates teológicos sobre a salvação pessoal, sobretudo os debates sobre o Quietismo. Ao consagrar a teoria do interesse, ou a “teoria do egoísmo”, a filosofia metafísica do século XVIII não fez nada além de “[...] mudar o destino do egoísmo fundamental, substituindo os cálculos relativos aos interesses eternos por combinações relativas apenas aos interesses temporais [...]” (COMTE, 1975, v.2, p.447).

Essas observações críticas cedem espaço a uma crítica metodológica que os sociólogos difundirão amplamente a partir do final do século XIX com Durkheim, e um século mais tarde com Bourdieu – crítica ainda mais robusta, na medida em que os próprios economistas aderiram a alguns dos questionamentos postulados por esses autores.

A CRÍTICA METODOLÓGICA DA ECONOMIA POLÍTICA

Além do mérito de ter sido o primeiro a intervir, Comte ainda fez o esforço de formular uma crítica explícita ao método da economia política – será preciso esperar uma coletânea de artigos que Simiand vai publicar em forma de livro para encontrar uma iniciativa do mesmo gênero (SIMIAND, 1912). Durkheim e Bourdieu nunca assumiram essa tarefa com a sistemática do fundador da sociologia; suas observações críticas estão dispersas no conjunto de suas obras e seus argumentos precisam ser reconstruídos. O essencial na obra destes últimos autores é a retomada das críticas apresentadas por Comte, as quais podem ser sistematizadas em torno de cinco temas: a rejeição de uma falsa ciência; a recusa em separar os fatos econômicos dos outros fatos sociais; a teoria da ação; a importância histórica da atividade econômica e, finalmente, o caráter político representado pelo sistema de trocas.

A rejeição de uma falsa ciência

A crítica sociológica da economia política leva a uma rejeição radical: a economia política não é uma verdadeira ciência aos olhos dos três sociólogos.

Comte fala frequentemente da economia política como de uma “suposta ciência”, sem nenhuma importância pela “[...] afetação ilusória das formas

especiais e do protocolo costumeiro da linguagem científica” (COMTE, 1975, v.2, p.92). Mais adiante, ele sinaliza: “[...] vemos, resumidamente, que a apreciação política dessa suposta ciência confirma essencialmente, no fundo, o que indica sua avaliação científica direta, que não se deve ver nela um elemento constituído da futura física social.” (COMTE, 1975, v.2, p.96). Essa última, sob o nome de sociologia, está detalhada na 49ª lição de seu *Curso de Filosofia Positiva*, a partir da ideia de interdependência dos fenômenos sociais – o que ele chama de consenso – ou de evolução ordenada conduzindo ao estado positivo.

Para Durkheim, o caráter imperfeito da economia política deve-se, inicialmente, ao fato que sendo juristas, homens de negócios ou de política, os economistas não têm formação científica sólida (DURKHEIM, 1970b). Essa formação inadequada se traduz pelo fato de a ideologia – o estudo das ideias que os cientistas têm acerca de um problema, mais do que o estudo do problema em si – torna-se uma fatalidade para a economia política. A ciência, explica Durkheim em *As regras do método sociológico*, espera que se observe os fatos a partir de uma definição sistematizada “[...] não de uma maneira de pensar em particular, mas da natureza das coisas” (DURKHEIM, 1976a, p.36). Essa lacuna na formação científica do economista tem como consequência uma preponderância do discurso normativo, que explica o que é preciso fazer para comportar-se de maneira racional: “O economista não diz: as coisas acontecem assim, pois a experiência assim estabeleceu; mas as coisas devem acontecer assim, pois seria absurdo se fosse diferente. A palavra natural deveria, portanto, ser substituída pela palavra *racional*.” (DURKHEIM, 1970b, p.85, grifo do autor). Nesse sentido, Durkheim toma como alvo de crítica a lei econômica por excelência, a lei da oferta e da demanda, à qual faltaria, segundo ele, uma base empírica sólida:

Tudo o que fizemos foi demonstrar dialeticamente que os indivíduos devem proceder dessa maneira, se entendem corretamente seus próprios interesses: pois qualquer outra maneira de fazer as coisas lhes seria nociva e implicaria da parte daqueles que se prestassem a isso a um verdadeiro desvio lógico [...]. Mas essa necessidade perfeitamente lógica não se parece nada com aquelas que apresentam as verdadeiras leis da natureza. Essas expressam as relações de acordo com as quais os fatos se encadeiam na realidade, não da maneira como seria bom que isso acontecesse. (DURKHEIM, 1976a, p.26-27).

O fragmento da correspondência à Célestin Bouglé, a seguir, mostra que Durkheim considera o estudo do fato social econômico como ainda

por ser feito. Enquanto o próprio Durkheim está abandonando as questões econômicas estudadas para a redação da tese, já que as pesquisas conduzem a propostas de reforma social – a constituição das corporações de ofício destinadas a fazer a ligação entre o indivíduo e o estado – ele escreve a Célestin Bouglé que se inicia na carreira: “Nada conservei da economia política além do que se pode aprender de uma experiência negativa. É verdade que, por isso mesmo, existe aí um campo inexplorado. Com a estatística e a história, poderíamos sem dúvida fazer grandes descobertas.”⁷

É a sociologia econômica que será encarregada dessa tarefa: Simiand e Halbwachs vão valorizar os esforços de Durkheim.

Por sua vez, Bourdieu não destaca a frágil formação científica dos economistas. Sem dúvida, por essa ter mudado com a chegada de um número cada vez mais importante de economistas modeladores cuja formação inicial era a de engenharia ou de matemática aplicada. Contudo, isso não impede Bourdieu de apontar as graves deficiências científicas da economia política, responsável por não romper com as prenoções e de ornamentar-se com a ilusão da cientificidade, colocando o senso comum em forma matemática⁸, ou cedendo à facilidade da *scholastic fallacy*, procedimento que resulta em colocar as construções científicas na mente dos atores (BOURDIEU, 1997b). Por ocasião de uma pesquisa sobre o mercado imobiliário, e assim como Durkheim já havia feito, Bourdieu questiona a lei da oferta e da demanda, mal especificada pelos economistas, que não percebem o caráter socialmente construído dos comportamentos de oferta e demanda. As preferências dos atores do mercado, não são os fatos centrais sobre os quais a teoria social deve se apoiar. O autor também defende a ideia “de uma teoria alternativa para compreender a ação econômica” graças aos conceitos de *habitus* e de campo (BOURDIEU, 2000b, p.11), os quais permitem:

[...] reconstruir de um lado a gênese das disposições econômicas do agente econômico, muito particularmente seus gostos, suas necessidades, suas propensões ou seus hábitos, e de outro lado, a gênese do campo econômico em si, ou seja, fazer a história do processo de diferenciação e de autonomização que conduz à constituição desse

⁷ Carta de Durkheim a Bouglé, de 16 de maio de 1896 (DURKHEIM, 1975, p.392).

⁸ Comentando os escritos de Gary Becker, Bourdieu aplica a este os princípios da busca de lucro (simbólico) rápido, comparando “ao trabalho de análise que exigiria a construção de uma verdadeira ciência econômica” uma vez que “[...] a análise econômica que coloca em fórmulas a sociologia espontânea do economista, assegura, por um custo infinitamente menor, lucros bem superiores, já que, mediante a formalização, ela assume aparência de cientificidade.” (BOURDIEU, 1984, p. 26). Ver também: Bourdieu (2000b, p.13).

jogo específico: o campo econômico como cosmos obedecendo às suas próprias leis. (BOURDIEU, 2000b, p.16).

O fato econômico é um fato social

Os três sociólogos concordam em condenar categoricamente a separação da economia do conjunto social. Comte denuncia a cisão efetuada pelos economistas entre os fatos econômicos e os outros fatos que se desenvolvem na sociedade industrial. O conceito de *consenso* estabelece a ideia de uma interdependência entre os domínios funcionalmente separados da vida social:

Aliás, é preciso observar que o reconhecimento generalizado de nossos economistas quanto ao isolamento necessário de sua suposta ciência, relativamente ao conjunto da filosofia social, constitui explicitamente um reconhecimento involuntário, decisivo embora indireto, da futilidade científica desta teoria que apenas Adam Smith não soubera conceber assim. Pois, dada a natureza do assunto, nos estudos sociais, como em todos aqueles relativos aos corpos vivos, os diversos aspectos gerais são, necessariamente, mutuamente solidários e racionalmente inseparáveis, ao ponto de só poderem ser convenientemente esclarecidos uns pelos outros. (COMTE, 1975, v.2, p.94).

Comte insiste: “Todo estudo isolado dos diversos elementos sociais é profundamente irracional, e deve permanecer essencialmente estéril, assim como acontece com a nossa economia política, mesmo que fosse aperfeiçoada”; e condena os economistas “[...] [são] todos aqueles que se esforçam atualmente em desintegrar ainda mais o sistema das ciências sociais, em uma imitação cega da fragmentação metódica existente nas ciências inorgânicas.” (COMTE, 1975, v.2, p.120).

Desde seus primeiros artigos Durkheim reconhece “o grande erro dos economistas”, já que estes consideram apenas indivíduos isolados e justapostos: “Queiramos ou não, quer sejam boas ou ruins, as sociedades existem. E é no seio das sociedades constituídas que se manifesta a atividade econômica. A lógica nada pode contra um fato – que complica os dados do problema – mas que não se pode ignorar.” (DURKHEIM, 1970a, p.208).

Alinhando-se com o trabalho de Simiand, Durkheim propõe que o trabalho do economista seja reorientado sobre as instituições econômicas que organizam a produção das riquezas (servidão, arrendamento, regime

corporativo, empresa patronal, etc.), as trocas (mercado, bolsa, etc.) e a repartição (renda, interesse, salário, etc.) (DURKHEIM, 1970c). Durkheim é a favor do convívio entre as ciências, de maneira a evitar o que ele chama de “perda de sentido” associada ao trabalho realizado por cada ciência, de forma independentemente. Esse tema reaparece igualmente em Bourdieu, quando esse autor explica que as escolhas econômicas são ao mesmo tempo escolhas culturais (BOURDIEU; SAYAD, 1964), ou quando o autor afirma que os diferentes capitais (econômico, cultural, social, simbólico) detidos por cada indivíduo se transforma na relação com o outro, mediante uma taxa de conversão, que representa o custo da transmutação dos recursos.

No entanto, ao contrário de Comte e de Durkheim, Bourdieu admite que a autonomia da teoria econômica é parcialmente fundada sobre a autonomia do campo econômico, já que os economistas definem eles mesmos as regras de funcionamento de seu campo científico. O autor acrescenta que essa autonomia relativa não justifica a separação da economia de outras ciências sociais já que:

O objeto de uma verdadeira economia das práticas não é outra coisa senão a economia das condições de produção e de reprodução dos agentes e das instituições de produção e de reprodução econômica, cultural e social, ou seja, o próprio objeto da sociologia na sua definição mais completa e mais geral. (BOURDIEU, 2000b, p.25-26).

Bourdieu admite, inclusive, a força do argumento economicista: de um lado, todas as condutas são “interessadas”, e de outro, todo jogo envolve, em certa medida, alguma forma de cálculo. A hipótese de um cálculo econômico generalizado se apresenta, então, dotada de grande simplicidade, tornando-se potencialmente aplicável a qualquer forma de conduta (BOURDIEU, 1984). Contudo, a influência da abordagem econômica nas ciências sociais não é suficientemente robusta, de forma que não seja possível sair dela. Assim, Bourdieu insiste na ideia segundo a qual o *habitus*, ou seja, a estruturação social das estruturas mentais e comportamentais do indivíduo constitui um princípio de ação bastante econômico para o ator e fornece uma teoria “econômica”, aplicável a todos os campos sociais, inclusive ao campo econômico (BOURDIEU, 1997b).

O ator econômico racional, uma ficção monstruosa

A continuidade também é bastante nítida quando se trata de condenar a teoria da ação racional instrumental conduzida pelo *homo oeconomicus*.

Essa crítica segue a primeira, uma vez que rejeita, no plano metodológico, a autonomia da economia em relação ao conjunto social. Portanto, o calculador incansável, movido unicamente pela busca do lucro, favorece a crítica sociológica. Comte percebe precocemente o aparecimento dessa personagem [o indivíduo calculador, egoísta], antes mesmo que tenha sido definido por Mill e por Cournot, e rejeita sem hesitação tal antropologia e o empobrecimento humano a que ela conduz:

A fisiologia do século dezenove, confirmando, ou melhor, explicando a experiência universal, demonstrou positivamente a frivolidade dessas teorias metafísicas que apresentam o homem como um ser essencialmente calculista, mobilizado apenas por seu interesse pessoal. (COMTE, 1895c, p.209).

Por sua vez, no fim do século, Durkheim rejeita a estratégia intelectual que visa a “reduzir a sociedade a uma simples justaposição de indivíduos.” (DURKHEIM, 1970a, p.208). Eliminando o que promove a solidariedade social, ou seja, isolando a economia, “[...] cria do nada um ser de razão. Ora, o homem e a sociedade que concebem os economistas são criações abstratas que não correspondem a nada na ordem das coisas” (DURKHEIM, 1970a, p.212). Assim, não resta aos economistas outra coisa senão o “triste retrato do egoísta em si” (DURKHEIM, 1970b, p.85).

A posição de Durkheim é retomada por seus colaboradores. Considerando seu engajamento profundo a favor da sociologia econômica, Simiand desempenha papel central nesse processo. Nas numerosas resenhas de obras econômicas publicadas nas páginas de *L'Année Sociologique*, Simiand dá mostras de notável rigor, conferindo à crítica sociológica uma precisão que Durkheim não lhe deu, devido ao seu distanciamento do assunto. Por um lado, Simiand mostra que os economistas negligenciam as dimensões materiais e sociais do comportamento econômico, sem as quais as trocas não podem acontecer. O trocador racional deveria efetuar escolhas segundo o princípio da utilidade marginal: “certo”, diz Simiand, mas as suposições do economista não param aí, pois o economista possui a hipótese de que existe também uma apropriação prévia, uma propriedade que pode ser objeto de troca e a existência do contrato por consentimento mútuo, ou seja, um conjunto de instituições altamente específicas da modernidade mercantil (SIMIAND, 1912, p.92 e p.202-203). O autor destaca, além disso, o quanto os economistas simplificam sua própria tarefa, quando supõem indivíduos capazes de definir as qualidades objetivas dos bens, assim como as mudanças futuras de suas necessidades e de seus recursos, e

de determinar a melhor opção possível num conjunto complexo de escolhas (SIMIAND, 1912, p.16 e p.64-65). Levando em consideração as incertezas decorrentes da qualidade das mercadorias e das mudanças futuras, Simiand estava completamente correto, já que esses temas se tornaram os alicerces da renovação da teoria econômica, como de sua crítica⁹.

Contudo, a crítica metodológica de Simiand tem continuidade. Na sua tese de direito dedicada à formação dos salários nas carvoarias, o autor reformula o comportamento interessado dos atores desse setor, comparando o ganho, medido em moeda corrente, e o esforço (SIMIAND, 1907), já que esses são os fundamentos do cálculo utilitarista. E Simiand mostra sua originalidade ao inscrever o comportamento dos assalariados e dos patrões no quadro de relações conflituosas, colocando em evidência o que modifica o mecanismo social oriundo das relações economicamente interessadas. Assim, de acordo com a fase do ciclo econômico, não são as mesmas modalidades de interesse que são evidenciadas e ocorre uma alternância entre busca do *status quo* (“não aumentar o esforço, conservando o mesmo lucro”), busca de uma melhor remuneração ou então, defesa do aumento do lucro à custa de um maior esforço. Assim, sustenta essa reflexão teórica com apoio de uma grande quantidade de dados estatísticos, já que Simiand é transmissor da ideia durkheimiana de fundamentar com dados empíricos os postulados dos economistas. Aliás, é dessa maneira que Simiand finalmente apresenta sua reflexão na grande obra, em que estabelece a associação entre formação do salário, massa monetária e evolução social:

Conseguimos decerto encontrar como antecedente explicativo a ação de um “*homo oeconomicus*” caracterizado por esses traços [as diferentes maneiras da ação interessada]; mas esse “*homo oeconomicus*” liberto de nossa observação objetiva dos fatos, aparece como resultado da evolução econômica tal como ela se desenvolveu no quadro contemplado, relativo à formação e à constituição dos conjuntos sociais, operários, patrão ou mesmo outros; além disso, ele manifesta sua ação apenas pela virtude dessa mesma evolução, e de acordo com relações precisas que a análise individual não poderia descobrir introspectivamente, mas que apenas a experiência objetivamente analisada pode discernir. Ele não

⁹ Quanto ao primeiro ponto, é suficiente lembrar que George Akerlov, Michael Spence e Joseph Stiglitz receberam o prêmio de economia do Banco Central sueco em memória de Alfred Nobel, por seus trabalhos sobre efeitos da incerteza sobre a qualidade das mercadorias (bens de consumo, trabalho, empréstimos bancários), no ano de 1998. A crítica incluída na questão da incerteza sobre a qualidade dos bens e sobre o futuro foi desenvolvida por André Orléan (2011).

é uma espontaneidade individual idêntica em todos os lugares e em todos os tempos, mas antes uma realidade social assim formada por fatos e elementos de uma sociedade de tal ou tal tipo, em tais ou tais condições.¹⁰ (SIMIAND, 1932a, v.2, p.500).

A historicidade da ação econômica interessada também é mobilizada por Mauss. Seguindo o exemplo de Bronislaw Malinowski (1989) que coletou dados sobre as práticas de troca nas ilhas Trobriand para questionar a hipótese segundo a qual o comportamento econômico racional teorizado pelos economistas seria um dado antropológico independente das formas da vida social, Mauss explica que a própria noção de interesse é recente na história da humanidade – dataria, segundo ele, do começo do século XVII – e explica seu aparecimento pela implantação do racionalismo clássico e o desenvolvimento do mercantilismo como forma de governo (MAUSS, 1980)¹¹. O interesse econômico que visa à apropriação dos bens raros é uma forma muito particular de interesse que não encontramos nas sociedades arcaicas. Essas últimas não são o lugar de um altruísmo generalizado, mas o interesse assume aí outra forma, aquele do investimento para conseguir aliados e devedores; devolve-se mais do que se recebe, não para compensar um consumo diferido, mas pela honra e dominação. Os economistas se enganam, portanto, quando tentam fundamentar suas hipóteses a partir de dados coletadas por etnólogos, pois o interesse econômico é mais presente nas sociedades industriais, do que nas sociedades anteriores.

São as nossas sociedades modernas ocidentais que fizeram do homem, muito recentemente, um “animal econômico”. Mas nós ainda não somos seres dessa espécie [...]. O *homo oeconomicus* não ficou para trás de nós, ele está à nossa frente; como o homem da moral e do dever; como o homem da ciência e da razão. O homem foi, durante muito tempo, outra coisa; e não faz muito tempo que se tornou máquina, agregando funções de calculadora. (MAUSS, 1980, p.271-272).

Para Bourdieu, o *homo oeconomicus* é um monstro antropológico “[um] prático com cabeça de teórico” (BOURDIEU, 1997b). Ele rejeita tal visão do social e, em oposição aos postulados racionalistas e intelectualistas dos economistas, se junta a Mauss na defesa da ideia segundo a qual o espírito do ator econômico é socialmente estruturado, como demonstrado pelo

¹⁰ O mesmo argumento está presente também em *Recherches sur le Mouvement Général des Prix du XVIe au XIXe Siècle* (SIMIAND, 1930-1932, p.550-551).

¹¹ Ver também Mauss (1947).

conceito de *habitus*. Isso o leva a discutir a natureza do que é calculado: se Bourdieu postula que toda ação, toda estratégia é interessada, o autor não deixa de destacar a existência de diversos interesses (econômicos, culturais, simbólicos, etc.) e que cada uma dessas formas de capitais responde a lógicas específicas (enriquecimento, distinção, honra, etc.). Contudo, para Bourdieu, o erro dos economistas orientados por sua concepção do *homo oeconomicus* consiste em reduzir os diversos interesses ao único interesse econômico de mercado; em reduzir os diversos cálculos, ao único cálculo econômico conduzido em termos de maximização da esperança de ganho monetário (BOURDIEU, 1984).

A história

Entendida como contextualização dos fatos sociais e consideração das diversas formas pelas quais passa a vida social, a história é uma peça essencial da crítica sociológica. Depois de sua crítica da economia política, Comte faz da abordagem histórica uma ferramenta indispensável à constituição da ciência social, em nome do que ele chama “a preponderância histórica do método sociológico” (COMTE, 1975, v.2, p.100). A história consiste, para ele, em colocar a instituição estudada no quadro teleológico da lei dos três estados (teológico, metafísico, e positivo). Trata-se, então, de definir uma trajetória de maneira a não confundir um estado da instituição em um momento dado e seu devir positivo. A sociologia de Comte – e Durkheim cobrou-lhe isso – está essencialmente voltada para a dinâmica social e nada é proposto, a não ser uma única lição (a 50ª) sobre a estática ou consenso no *Curso de Filosofia Positiva*. Se o volume 2 de sua *Política Positiva* tem um pouco mais de detalhes sobre o papel econômico da família, ainda assim o uso da história não está associado a uma análise precisa do funcionamento das instituições econômicas.

Durkheim faz da história um ingrediente indispensável à abordagem sociológica da economia. A história é, antes de tudo, um procedimento que visa apresentar e tomar posse intelectualmente de seu objeto de estudo; é um recurso sem o qual se corre o risco de não compreender nem o funcionamento da vida econômica, nem sua dimensão social. Assim, Durkheim sublinha o fato de que, no decorrer da Revolução francesa, os princípios políticos e morais que prevaleciam conduziram à abolição das corporações de ofício. Mas o estudo histórico dessas corporações o leva a propor uma reforma econômica e política de grande alcance desta instituição, a única, em sua opinião, capaz de estruturar os direitos, os deveres e as expectativas legítimas dos diferentes atores do mundo do trabalho na sociedade indus-

trial. É dessa instituição que Durkheim espera a instauração dos princípios de justiça necessários ao reforço da integração e da regulação social do sistema de mercados (DURKHEIM, 1902).

A obra de Simiand é inteiramente organizada em torno da aproximação entre história e sociologia econômica. Já que a história dos acontecimentos e de seus “ídolos” – a cronologia, o indivíduo e a política – foi negligenciada, tem-se espaço para uma abordagem histórica fundada sobre séries estatísticas que permitam captar longos movimentos da atividade econômica e deduzir, a partir das mesmas, problemas passíveis de encontrar respostas nos mecanismos sociais que explicam as regularidades e também os casos excepcionais. Os trabalhos de Simiand sobre os salários, os ciclos econômicos, os movimentos dos preços, são exemplos sofisticados do uso da história na abordagem sociológica da economia (SIMIAND, 1907, 1930-1932, 1932b).

Confrontado desde seus primeiros estudos com as condições econômicas de um país colonizado lutando por sua independência, Bourdieu é bastante sensível à dimensão histórica da atividade econômica. Ele vê na situação dos *fellahs* argelinos um exemplo de comportamento econômico desajustado, justificado por uma socialização no contexto histórico e institucional da economia camponesa tradicional em contraponto à chegada da economia capitalista nesse espaço (BOURDIEU, 1977a, 2000b). O conceito de *habitus* é encarregado de fazer com que a prática e a história se encontrem, seja para mostrar de que maneira o *habitus* ajusta as estratégias não conscientes à situação (caso da reprodução social), seja para mostrar a dificuldade que representa tal ajuste por ocasião de mudança histórica (caso dos *habitus* discordantes ou clivados, observados na Argélia). Bourdieu aplica igualmente essa abordagem histórica à noção de campo para explicar que a noção de interesse dos agentes deve ser historicizada, pois “[...] longe de ser algum tipo de dado antropológico, de natureza, o interesse na sua especificação histórica é uma instituição arbitrária, ou seja, algo que existe *ex instituto*, como produto de uma instauração histórica (que não supõe ela mesma nenhum ato inaugural de instituição, de contrato explícito).” (BOURDIEU, 1984, p.24).

Para Bourdieu, como para Simiand, valorizar a variável histórica permite um alcance crítico considerável, já que a abordagem histórica permite conferir um novo sentido a uma parte dos pressupostos da economia política, criticada com veemência por esses autores. Com efeito, é sobre essa tese que se encerra um dos principais artigos consagrados por Bourdieu à economia:

Pareceu-nos necessário mostrar que boa parte das conquistas da ciência econômica, espécie de estátua com pés de barro, são perfeitamente compatíveis com uma filosofia do agente, da ação, do tempo e do mundo social, completamente diferente daquela que produzem ou aceitam os economistas, não é para conformar-se com alguma questão de honra filosófica, mas apenas para tentar reunificar as ciências sociais, trabalhando no sentido de devolver à economia sua verdade de ciência histórica. (BOURDIEU, 1997b, p.66).

A dimensão política da atividade econômica

A dimensão política é evidenciada pelos autores ao caracterizar as relações econômicas de maneira diferente daquela dos economistas. Nesse ponto, existem diferenças consideráveis sob o ponto de vista de concepção da sociedade moderna: uma sociedade industrial deve conciliar a ordem e o progresso, segundo Comte, enquanto Durkheim percebe o problema de justiça social; Bourdieu vê na sociedade capitalista, no sentido que Marx atribuiu ao termo, o problema da dominação.

Para Comte, a política incide tanto sobre as práticas quanto sobre os discursos, por isso a importância política que ele atribui à sociologia – a ciência social adaptada ao estado positivo – em comparação com a economia política, constituída por um saber “premature”, pois surgiu na fase metafísica da ordem social do passado. Comte percebe um forte vínculo entre a ciência e a ação política, sendo que a primeira deve concluir o período revolucionário, estabilizar os espíritos e a vida coletiva (COMTE, 1975, v.1). A dimensão política está igualmente localizada no cerne da antropologia comteana, haja vista a oposição que o autor estabelece entre as tendências egoístas e as tendências altruístas no ser humano.

Os trechos mais técnicos das *Regras do método*¹² passam, às vezes, a impressão de que Durkheim desconsidera a dimensão política da sua sociologia. Essa dimensão está, no entanto, muito presente na sua reflexão, como se pode perceber em seus cursos sobre a moral profissional, o estado e o direito, cujas conclusões se encontram em suas principais obras, especialmente na última parte de seu livro sobre o suicídio e também na introdução à segunda edição de *A divisão do trabalho social*. Suas proposições sobre as corporações de ofício pretendem criar um alicerce institucional à sociedade industrial de tal maneira que operários e patrões definam

¹² Trata-se do capítulo sobre o normal e o patológico e a ação que o legislador pode exercer para erradicar dimensões patológicas de uma área em particular da vida social.

seus direitos e deveres em matéria econômica, já que nem o Estado, nem a religião, nem a família podem mais desempenhar esse papel. Essas corporações de ofício são igualmente destinadas a fortalecer a democracia, evitando que o Estado se depare com indivíduos isolados, incapazes de agir coletivamente.

Mauss dedicou-se muito para divulgar essa parte do trabalho de seu tio, tornando-o tema de um de seus primeiros seminários no Collège De France, e depois, publicou alguns de seus trechos nos anos 1930. Em sua introdução às três lições sobre a moral profissional, Mauss insiste sobre a dimensão política desse fato, pois trata-se de:

[...] encontrar, a partir dos problemas gerais e teóricos, as soluções de problemas práticos – ou, se preferirmos, graças à visão do passado e do presente, de encontrar a relação entre problemas colocados pela vida em nossas sociedades e as necessidades de nossa ação, buscando encontrar novos modos de ação e de organização. (MAUSS, 1969, p.500).

São as razões pelas quais Mauss deseja que essas lições tenham um público que ultrapasse aquele dos filósofos e sociólogos, já que “[...] mesmo os homens políticos talvez apreciem encontrar aqui expostos os princípios da moral profissional.” (MAUSS, 1969, p.504). Ele não faz segredo sobre seus próprios motivos políticos:

Nesses tempos de sovietes, de corporações de todo tipo, de corporativismo de toda espécie, nesses tempos de confrontos, táticas, de políticas sistemáticas opostas, de instituições radicais, de revoluções, de reações tão ferozes, não podemos guardar apenas para nós mesmos a reflexão de Durkheim sobre esses problemas: problemas que ele soube abordar, melhor que qualquer outro desde então e, por clara intuição, colocou a solução correta e prática: moral, jurídica e econômica. (MAUSS, 1969, p.504).

Trata-se de uma tomada de posição que distancia sobremaneira Durkheim e Mauss do liberalismo econômico.

A sociologia de Bourdieu repousa sobre o conceito de campo que é sistematicamente estruturado por uma oposição entre dominantes e dominados, tendo os primeiros a seu favor uma legitimidade multiforme (cultural, econômica, social, política), da qual os segundos estão privados. É nesse quadro que a dimensão política da economia política deve ser apreciada. Assim, na última parte de sua obra, Bourdieu insiste sobre o caráter ideológico da teoria econômica, que o autor qualifica como “ciên-

cia de Estado” por ser conduzida por instituições diretamente ligadas ao Estado-nação, como é o caso de instituição de ensino francesa, como a Sciences-Po, o ENA, ou ainda, o ENSAE, e das instituições destinadas a produzir administrativamente os dados de referência em economia, como é a função do Insee. Ademais, trata-se igualmente de uma ciência de Estado a partir do momento que a ciência econômica é conduzida por instituições que regulam a ordem econômica internacional como o FMI ou o Banco Mundial (BOURDIEU, 2000b)¹³. São diversas as formas de dominação às quais Bourdieu se opôs com veemência na última fase da sua carreira; e que nos obriga a colocar em evidência a dimensão política desse saber que pretende o título de ciência.

IMPLICAÇÕES

As críticas metodológicas que esses sociólogos dirigem à economia política impressionam por sua acidez; sociólogos críticos como Weber e Pareto não fazem essa opção, apesar de uma avaliação muito parecida sobre os limites da teoria econômica. Isso não surpreende: a economia política é, ao mesmo tempo, estável nos seus princípios gerais e fortemente questionada.

Ao longo do período considerado, o estatuto e os fundamentos da economia política conduzem a intensos debates entre os próprios economistas. Por exemplo, no quadro da economia política neo-smithiana, há um intenso debate entre os mestres da escola clássica na Europa da primeira metade do século XIX (BERAUD; STEINER, 2004); é o caso também dos debates da virada do século XIX para o XX, por ocasião da implantação da economia matemática e do aparecimento de um movimento em favor da sociologia econômica (GISLAIN; STEINER, 1995); também no período do pós-segunda guerra mundial, com a criação da *Revue économique*, de um lado, e com o desenvolvimento da escola da regulação e a economia das convenções na França, de outro (ORLEAN, 1994; BOYER, SAILLARD, 1995; LAPIDUS, 2000). A fundamentação conceitual baseada no comportamento individual maximizador, no equilíbrio e na otimização, não se impôs sem encontrar inúmeras oposições.

Assim, a crítica metodológica proposta por esses sociólogos repercute aquelas formuladas pelos economistas. Dentre os que se interessam pelo método de sua ciência, podemos citar Daniel Haussman, que depois de examinar os elementos chave sobre os quais se sustenta o método do eco-

¹³ No caso de l'ENSAE, ver a obra de Frédéric Lebaron (2000).

nomista – racionalidade, teoria da utilidade, equilíbrio, etc., explica que, se certos economistas levam a lógica da modelagem ao limite, “[...] de sua parte, ele considera urgente que os economistas se tornem mais ecléticos, mais abertos, mais interessados em coletar dados, mais interessados em trabalhar com generalizações de alcance limitado, e mais preocupados em colaborar com as outras ciências sociais” (HAUSMAN, 1992, p.280).

Ainda mais afinado com a presente pesquisa, um filósofo cujo interesse pela teoria econômica está acima de qualquer suspeita, apresenta seus estudos sobre o desinteresse, explicando que, ao contrário do ator racional sobre o qual se apoiam os economistas, ele pretende:

[...] mostrar a falta de fundamento dessa hipótese em um grande número de casos, destacando também sua pertinência em outros [...] não é verdade que todos os economistas se apoiem sobre a hipótese de motivações egoístas, nem que essa seja sempre falsa. Parece-me, no entanto, possível afirmar que as motivações desinteressadas são *grossomodo* mais importantes na vida social que nos modelos econômicos. (ELSTER, 2009, p.13).

Por outro lado, os desenvolvimentos recentes da teoria econômica modificam significativamente o método utilizado. Além do domínio indiscutível exercido pela construção de modelos, as orientações contemporâneas da economia política alteraram o cenário, em comparação àquele que os sociólogos críticos puderam contemplar. A economia experimental está, sem sombra de dúvida, fundamentada num princípio de racionalidade econômica, mas as deduções resultam de experimentos controlados, em diálogo estreito com psicólogos, e não mais por uma introspecção guiada somente pelo rigor formal dos modelos. A capacidade de tratar as informações contidas em grandes bases de dados permite ao economista confrontar suas formalizações com os dados históricos, cujos resultados se devem tanto ao tratamento quantitativo, graças à econometria e as técnicas de simulação, quanto a uma atenção redobrada às interpretações sociológicas, históricas ou políticas das séries constituídas.

A crítica sociológica da economia é a porta de entrada para a *sequência reflexiva* que é o objeto de nossa pesquisa, ainda que não se trate de seu objetivo principal. Se esses sociólogos opõem sua maneira de pensar a sociedade àquela dos economistas, a sociologia se caracteriza pelo fato de relacionar reflexão filosófica e fatos sociais empiricamente observáveis. Portanto, é preciso procurar os pontos de ancoragem empírica que esses sociólogos relacionam à sua crítica metodológica da economia. Trata-se, em

seguida, de evidenciar as formas de troca cujo desenrolar não corresponde à lógica da troca comercial.

A primeira ancoragem empírica da crítica repousa sobre a descoberta das trocas que se baseiam no altruísmo, no dom e nos bens simbólicos. A troca não poderia ser reduzida à troca comercial tal como foi teorizada pelos economistas: outras práticas de troca são de uso corrente na sociedade e não devem ser ignoradas, nem consideradas como formas mal sucedidas de troca comercial.

É necessário, portanto, continuar a pesquisa e seguir os sociólogos em seus argumentos das formas de troca envolvidas no altruísmo, nos dons e na troca de bens simbólicos. É quando mostram que as trocas de mercadorias teorizadas pelos economistas excluem grandes setores da prática de trocas, que a crítica metodológica dos sociólogos ganha força social. Não se trata mais de denunciar os equívocos das *maneiras de pensar* dos economistas, mas de mostrar o funcionamento *das suas maneiras de pensar* incorporadas na prática da sociedade, que os economistas não conseguem ver.

A segunda ancoragem se dá quando os sociólogos usam a própria economia política como dado empírico. Para os autores, trata-se de um fato social; uma maneira de pensar produz outros fatos sociais, outras maneiras de fazer e de pensar. Nesse sentido, a teoria econômica é um fato social do qual a sociologia do conhecimento pode investir para compreender a dinâmica contemporânea das trocas. Portanto, é preciso dar prosseguimento à pesquisa nessa direção, para mostrar, graças à sociologia do conhecimento econômico, quais são os efeitos sociais da difusão e da aplicação da teoria econômica na sociedade contemporânea. Para tanto, é necessário levar em consideração alguns avanços recentes da teoria econômica.

PARTE II

MANEIRAS DE TROCAR

CAPÍTULO II

Comte e o altruísmo

A crítica metodológica da economia política de Comte encontrou pouco eco em sua época, com exceção da leitura de alguns renomados economistas como John Stuart Mill, cujos *Principles of Political Economy* se tornam referência no meio do século XIX. Isso não impede suas ideias de estarem “em voga”, já que alguns economistas da escola histórica, tanto na Inglaterra, com Thomas Cliffe Leslie e John Kells Ingram, quanto na Alemanha, com Karl Knies, reconhecem a pertinência das críticas apresentadas por Comte em seu *Curso de Filosofia Positiva*. A segunda parte da obra de Comte, voltada para a religião e a renovação da elite social por uma sociocracia fundada sobre os preceitos de sua filosofia positiva é, por sua vez, completamente desacreditada. Mill considera o *Système de politique positive* como obra de um homem contaminado pelo moralismo e atingido pela mania do controle (MILL, 1974). Trata-se de um julgamento um tanto precipitado, pois essa parte da obra de Comte contém sua reflexão sobre o altruísmo, termo que ele cria para apresentar suas concepções sobre o que deve ser a vida social em uma sociedade positiva. O altruísmo é um conceito atualmente bem ancorado no domínio da teoria econômica, ao passo que Comte lhe conferia uma dimensão crítica, já que, na sociedade industrial o “grande problema humano” consiste em assegurar a primazia do altruísmo sobre o egoísmo.

Ao inserir o altruísmo como continuidade da crítica metodológica da economia política, Comte evidencia o fio condutor da abordagem que vai se desenvolver na *sequencia reflexiva*. A crítica se torna sociológica seguindo uma *démarche* em dois tempos, como apresentado por Durkheim, Mauss, e depois Bourdieu.

Em primeiro lugar, o altruísmo se torna o conceito que permite fazer a ligação entre a crítica do discurso dos economistas e a natureza das trocas na sociedade industrial; em segundo lugar, o altruísmo está vinculado a uma instituição social bem caracterizada – a família – de tal maneira que, a partir da crítica metodológica, se chega a uma pesquisa sociológica sobre os modos de troca que se dão no seio familiar, especialmente ao evidenciar a importância das transferências de riquezas que passam por doações dentro do espaço privado e por herança, dois dispositivos que apesar de estarem

desvinculados da troca comercial, têm uma importância considerável, tanto na época de Comte quanto na nossa.

DA CRÍTICA DA ECONOMIA POLÍTICA AO ALTRUÍSMO

Desde o fim dos anos 1820, Saint-Simon propõe a ideia segundo a qual a harmonia dos interesses comerciais não é autossuficiente, argumento defendido pelo mesmo autor alguns anos antes. O bom funcionamento da sociedade industrial supõe igualmente que uma harmonia dos sentimentos morais complete os interesses que o mercado proporciona entre os interesses. Nos textos que aparecem entre 1817 e 1825, é a filantropia e o “Novo cristianismo” que estão encarregados de responder a essa exigência. Essa dualidade aparece no âmago da apresentação do pensamento de Saint-Simon por Saint Amand Bazard e Prosper Enfantin, em suas célebres conferências sobre a doutrina do mestre (BAZARD; ENFANTIN, 1829). A solução para as dificuldades que a sociedade industrial enfrenta se encontra, na opinião desses últimos, na sustentação de uma nova religiosidade em uma sociedade mercantil. Comte apresenta uma variante importante dessa corrente de pensamento ao qual se associou quando fez sua entrada no círculo de Saint-Simon. Em oposição ao egoísmo que causou estragos desde que a sociedade industrial transformou essa paixão, em paixão comum, geral e contínua, é preciso valorizar uma dimensão negligenciada do homem, por meio do comportamento que Comte denomina altruísmo – um vocábulo que ele introduz na língua francesa –, ou capacidade de viver para o outro e no outro. A etapa final desse altruísmo é a religião da Humanidade, forma de religiosidade adaptada à sociedade industrial.

Comte alcança a sua formulação nos anos 1850, quando sublinha o fundamento biológico do comportamento humano, em consonância com a lógica descrita em sua filosofia positiva – o biológico precede imediatamente o social. Sua abordagem passa por uma topografia do cérebro humano, do qual Comte se mostra muito orgulhoso, já que reproduz o quadro das funções do cérebro no *Catéchisme positiviste*, no *Système de politique positive* e em seu panfleto político, *L'appel aux conservateurs*. A abordagem biológica do cérebro e o problema social levantado pelo desenvolvimento da sociedade industrial estão relacionados com a crítica metodológica da economia.

Apoiando-se sobre os trabalhos do fisiologista alemão Franz-Joseph Gall, Comte desenvolve a tese segundo a qual as diferentes zonas do cérebro designam diversas funções intelectuais e afetivas, num total de dezoito. A

localização das funções do cérebro pareceu pouco usual aos contemporâneos de Comte e a referência à obra de Gall pareceu inadequada, pois era cientificamente ultrapassada. Entretanto, um século e meio depois, com o desenvolvimento da imagiologia médica e da neuroeconomia, a abordagem de Comte pode ser considerada curiosamente inovadora¹⁴. O comentário da topografia do cérebro começa pela afirmação do “grande problema humano”, a subordinação da individualidade à sociedade.

Definido o desafio, Comte passa à descrição das funções intelectuais e afetivas que distinguem entre o coração (parte afetiva), o espírito (parte pensante), e o caráter (parte ativa). O conflito entre o altruísmo e o egoísmo localiza-se na parte ativa, na qual estariam menos de dez instintos ordenados segundo uma dupla classificação de energia decrescente e de importância social crescente: o egoísmo é uma motivação mais enérgica que o altruísmo, embora seja socialmente menos importante que esse último. Nenhuma das motivações se coloca como ponto central da análise do cérebro proposta por Comte, e ambas são fragmentadas em seus elementos finais. O que compõem o egoísmo e o altruísmo? O primeiro comporta cinco instintos: nutritivo, sexual, materno, militar ou instinto destrutivo, e industrial ou instinto construtivo. Seu conjunto forma o egoísmo puro ou interesse. Comte situa, em seguida, duas tendências intermediárias, a dominação e a aprovação, que são egoístas na medida em que elas se referem ao indivíduo, e são altruístas porque supõem a existência de relações sociais para proporcionar satisfação ao impulso humano voltado para a ambição. Finalmente, têm os três instintos que formam o altruísmo: o apego, a veneração e a bondade.

Comte não opõe o altruísmo e o egoísmo de maneira radical. Pelo contrário, os dois princípios de conduta podem combinar-se nas duas tendências intermediárias (dominação e aprovação), que se originam tanto do egoísmo quanto do altruísmo, sustentando-se no que Comte denomina “interesse indireto”, no qual a satisfação procurada pelo indivíduo supõe relações sociais (COMTE, 1895d, v.1). Por fim, Comte explica detalhadamente, no segundo volume de seu *Sistema de política positiva*, como os instintos altruístas – a veneração, o apego e a bondade – encontram respaldo nas duas instituições sociais: a religião da Humanidade e seu clero socio-

¹⁴ Imagens do cérebro são atualmente as ferramentas mais atuais nas neurociências. A maior parte destes estudos se baseia em uma comparação entre pessoas executando tarefas diferentes – uma é o sujeito ‘experimental’, a outra usada como controle. As diferenças entre as imagens obtidas durante a execução dessas tarefas fornecem um mapeamento das diferentes regiões do cérebro ativadas durante a execução da tarefa do experimento. (CAMERER; LOEWENSTEIN; PRELEC, 2005, p.12).

crático, a família e o lugar da mulher. Mas qual seria a relação que Comte estabelece entre a crítica metodológica da economia política desenvolvida em seu *Curso de filosofia positiva* e o altruísmo que o autor situa no âmbito da abordagem sócio-religiosa de seu *Sistema de política positiva*? A produção da moralidade, a tipologia das transações e a economia do altruísmo são os três elementos com os quais o sociólogo positivista entrelaça as duas linhas de seu pensamento.

A produção da moralidade

No período que transcorre entre a redação das duas obras, Comte fez uma exceção ao que ele chamava de sua “higiene mental” (não ler os autores contemporâneos) para entrar em contato com uma obra de Charles Dunoyer, um economista liberal original e controvertido – ele defende teses explicitamente raciais – com quem Comte convivera quando pertencia ao grupo dos polemistas favoráveis ao industrialismo. Próximo de Say, Dunoyer adota posições heterodoxas quanto ao papel do Estado na sociedade industrial. Não é o caso de ceder ao canto da sereia da “organização” e de voltar a questionar o princípio da concorrência, do qual ele é um defensor incansável. Dunoyer aborda a questão do Estado aplicando-lhe a diferença, introduzida por Say, entre os bens materiais e os serviços imateriais. Assim, a produção material retém toda a atenção dos economistas liberais, o que os conduz a desconsiderar o papel do Estado, tido como fraco empreendedor e fraco gestor, já que os funcionários não são movidos por seu interesse material pessoal. A partir dessa perspectiva, o Estado deve ser mínimo, para que seu custo para os produtores seja o menor possível. Esse ponto de vista se altera completamente quando se aplica ao Estado a distinção proposta por Say, a saber, que se considerem as artes que se exercem sobre a matéria e a natureza, assim como as que se aplicam ao homem, pois “[...] de todas as artes que o gênero humano exerce, talvez sejam aquelas que exerce sobre si mesmo as mais fecundas em consequências.” (DUNOYER, 1845, p.4). Ao lado das artes que agem sobre o corpo, os sentimentos, a imaginação, e sobre as faculdades intelectuais, Dunoyer salienta também a importância das artes que produzem moralidade, “[...] acostu(mando) nossos afetos a regularem-se, na prática, com base nas luzes da razão [...]” (DUNOYER, 1845, p.227). A produção da moralidade envolve a educação, primeiro familiar, depois aquela imposta nos colégios. O sacerdócio também intervém, pois, na opinião de Dunoyer, “O padre é um instrutor de moral” (DUNOYER, 1845, p.275) que concorre com essa tarefa, aproximando o indivíduo de seu criador. Dunoyer reforça que

o padre desempenha um papel específico, já que sua ação passa por outro canal, para além dos motivos utilitários ordinários: “A religião tem inclusive essa vantagem de nos levar ao bem por motivos superiores às considerações ordinárias, concedendo-nos maior honra aos nossos próprios olhos. Ela confere desinteresse, dignidade, e elevação ao caráter.” (DUNOYER, 1845, p.305). Enfim, a moralidade se fortalece quando o governo reprime o comportamento desviante:

O Estado é essencialmente o guardião da paz, protetor da ordem, criador e conservador das boas relações, formador dos costumes de justiça, de equidade e de sociabilidade que geram essas relações; e para criar esses bons costumes, o Estado prescreve, sobretudo, as más ações que será preciso proibir, e se ocupa da repressão das ações proibidas. (DUNOYER, 1845, p.349).

Comte encontra na obra de Dunoyer a ideia segundo a qual o governo é uma instituição produtora, encarregada de produzir a mais importante das produções existentes, a produção da moralidade e da civilização entre os indivíduos. Portanto, Comte retoma a diferença estabelecida por Dunoyer entre a produção material, que diz respeito às coisas, e a produção moral, que se aplica diretamente sobre os seres humanos. Insistindo sobre a segunda, que é ignorada pelos economistas, Dunoyer avança, ainda que, segundo Comte, a defesa da concorrência feita pelo autor impeça-o de colher todos os frutos da sua ideia original.

Comte está muito confiante na capacidade do governo tal qual ele o entende, a saber, um governo composto pelo sacerdócio positivista, capaz de modificar a moralidade da população, e julga também que tal modificação é um elemento central para a solução do “grande problema humano” que ele coloca como fio condutor do segundo volume da obra *Sistema*.

Tipologia das trocas

Comte explica que a força material das sociedades se sustenta em duas leis: a primeira enuncia que o homem pode produzir mais do que o necessário para sua subsistência; a segunda afirma que os produtos são suscetíveis de ser conservados. A essas leis que firmam as bases da produção e da acumulação das riquezas, Comte acrescenta as condições que regulam sua apropriação, já que, segundo a doutrina das funções cerebrais, o instinto industrial é uma subcategoria do interesse. Nesse sentido, a propriedade é necessária para por em movimento o instinto industrial, mas Comte não

avança nessa questão. Sua ênfase recai sobre as modalidades de transmissão da riqueza acumulada.

Assim, Comte distingue as trocas segundo a natureza da motivação altruísta ou egoísta e o caráter violento ou pacífico da transação (COMTE, 1895d, v.2). A originalidade de seu argumento deve-se ao lugar concedido à herança, já que confere uma dimensão intergeracional e histórica à transmissão das riquezas; por outro lado, a herança se classifica entre as formas brutais de transmissão, na medida em que supõe a morte do proprietário. A tipologia de Comte pode ser resumida no quadro 1.

A herança e a troca são as formas de transação mais comuns na sociedade industrial, enquanto que a conquista e os dons foram as formas mais importantes no passado. Segundo Comte, a violência não convém às sociedades industriais, assim ele não explora a importância da conquista. Comte se interessa pelo dom, que é ao mesmo tempo não violento e desinteressado. Para ilustrar sua posição sobre essa prática raramente estudada na época, Comte se refere às tribos oceânicas que “oferecem exemplos maravilhosos do poder de tal instituição”¹⁵ (COMTE, 1895d, v.2, p.156) e que é chamada a ocupar um lugar bem mais importante na reorganização da sociedade industrial, do “que o que provém da metafísica inútil de nossos economistas limitados” (COMTE, 1895d, v.2, p.156).

Quadro 1 – Modos de transmissão de riquezas segundo Comte

Transmissão	Altruísmo	Egoísta
Violência [brutalidade]	Herança	Conquista
Pacífica	Doação	Troca

Fonte: Adaptado de Comte (1895d, v.2, p.153-154).

Nesse ponto, Comte invoca a divisão do trabalho como a grande descoberta dos economistas, mas que segundo ele, não souberam explorar a contento. Para Comte, a divisão voluntária das tarefas é um fenômeno central da produção e da acumulação das riquezas materiais, pois conduz “cada

¹⁵ Remete assim à área geográfica na qual os trabalhos de Bronislaw Malinowski e, posteriormente, os de Mauss, vão se inspirar, no século 20, para desenvolver a teoria do dom. É provável que a atenção de Comte tenha sido atraída pelas informações fornecidas por Antoine Edouard Foley – um politécnico que se tornou tenente da marinha, e que passou quatro anos na Nova Zelândia, entre 1843 e 1846, antes de se tornar um membro do primeiro círculo da sociedade positivista reunida em torno de seu sumo sacerdote.

cidadão a trabalhar essencialmente para outrem” (COMTE, 1895d, v.2, p.159). A dimensão coletiva e solidária da divisão voluntária do trabalho se torna o fio condutor da reflexão de Comte sobre o altruísmo enquanto prática efetiva na sociedade industrial. O autor faz disso um axioma de seu Catecismo positivista: “Como a atividade material está se tornando cada vez mais coletiva, ela tende cada vez mais para seu caráter altruísta.” (COMTE, 1922, p.59). O autor sugere que se estude o funcionamento da sociedade industrial, considerando um dado momento do tempo e o que acontece entre as gerações que se sucedem. Daí a importância concedida à questão da herança, forma de transmissão gratuita da riqueza acumulada, tão importante quanto o dom quando se trata de mostrar o altruísmo operando na sociedade industrial. Por que, se pergunta Comte, os indivíduos da sociedade industrial concebem as transações e a divisão do trabalho sob o registro do interesse pessoal? A defasagem entre as práticas altruístas e as representações mercantis se explica pelo efeito da “anarquia moderna”, termo geral com o qual Comte define a falta de regulação da atividade econômica, a difusão das formas de pensamento enaltecendo o individualismo e a falta de uma “[...] doutrina sistemática dos comportamentos pacifistas, de tal maneira que esses últimos são cumpridos sem fornecer a cada membro o justo sentimento de sua dignidade social.” (COMTE, 1895d, v.2, p.161).

A questão do altruísmo é bem elaborada em oposição à visão mercantil do mundo, proposta pelos economistas. No entanto, Comte não se limita mais apenas às observações metodológicas: ele apresenta as duas instituições fundamentais para o pleno desenvolvimento do altruísmo na sociedade industrial: a família e o clero.

Economia do altruísmo

Segundo Comte, a sociedade não é formada por indivíduos, mas por famílias, instituição social sobre a qual o autor tem uma visão conservadora. Nesse sentido, sua reflexão sobre as condições materiais da sociedade industrial é seguida por aquela sobre a família, que, por sua vez, se relaciona com o altruísmo. Dessa maneira, Comte coloca em evidência o que se pode intitular de *paradigma familiar*, segundo o qual a família é um espaço social no qual as trocas escapam ao mundo mercantil. Um paradigma que os economistas adotaram desde então.

Os três componentes do altruísmo ali se encontram: a criança desenvolve uma veneração por seus pais, e especialmente por sua mãe; os cônjuges são ligados pela união do casamento e, finalmente, os pais fazem valer sua bondade ao cuidar de seus filhos. A sucessão de posições que o indivíduo

ocupa na família lhe possibilita usufruir dos diferentes aspectos do altruísmo familiar, cuja força ultrapassa o indivíduo, vinculando-o a uma linhagem. O apego e a bondade são ligados entre si por uma reciprocidade aberta, pois se transmite para pessoas que não são as mesmas de quem se recebeu, o que une as gerações sucessivas e se encontra diretamente na origem dos sentimentos relacionados à transmissão de riquezas por herança. Entretanto, para Comte, o altruísmo assume uma forma complexa por causa do caráter impuro que é possível assumir no seio familiar: esse altruísmo é facilmente maculado por um “egoísmo doméstico” (COMTE, 1895d, v.2). Por exemplo, quando os pais fazem de seus filhos o suporte do orgulho e da vaidade, situação que Comte reconhece que se deve combater, dando aos pais a liberdade absoluta de experimentar outras realidades, a partir de inúmeras possibilidades de adoção. Isso deve enfraquecer o vínculo biológico de filiação entre pai e filho, ao mesmo tempo em que permite que a transmissão intergeracional da riqueza tenha um nível mais elevado de eficácia, desde que os filhos adotados tenham maiores capacidades que os filhos biológicos.

Quanto à mãe, ela não deve receber nada de seus pais e deve ser protegida do egoísmo industrial permanecendo em casa, enquanto o marido supre suas necessidades e as de seus filhos. Protegidas do egoísmo industrial e dotadas de faculdades afetivas mais fortes que as dos homens, as mulheres possuem condição de resolver “o grande problema humano, a subordinação do egoísmo ao altruísmo”¹⁶ (COMTE, 1895d, v.2, p.204), sobretudo devido ao seu papel central na educação das crianças.

A segunda instituição essencial para resolver o “grande problema humano” é o poder espiritual, combinação do poder intelectual do clero sociocrático e do poder moral das mulheres. As duas instituições agem sucessivamente no decorrer da educação das crianças; as mulheres antes da idade de 14 anos, o clero na etapa seguinte. É exatamente nesse ponto que Comte se apoia na tese de Dunoyer para defender a possibilidade de uma produção social das qualidades morais dos indivíduos, tomando o devido cuidado de livrá-la da forma competitiva que o economista a enxergava. Baseando-se no saber sociológico, Comte estabelece que o clero positivista possa “aspirar a modificar a vontade humana” e “preparar cada um para viver para o outro de maneira a viver no outro” (COMTE, 1895d, v.2, p.356-357), o que constitui os dois lados – objetivos e subjetivos – do altruísmo. O lado objetivo não é nada mais do que a divisão do trabalho social, enquanto que o lado subjetivo é o culto da humanidade, a partir do qual

¹⁶ O “grande problema humano” é mencionado frequentemente no *Catéchisme positiviste* (COMTE, 1922, p.50, p.60, p.166, p.170, p.207, p.262, p.279).

os elementos destacados da vida dos mortos são preservados na memória dos vivos, conferindo uma base social à ideia de imortalidade. O problema central para o clero positivista reside na anarquia (a concorrência) presente na divisão do trabalho, existente em uma sociedade industrial dominada pela visão econômica: portanto, duas formas de regulação suplementares se revelam necessárias.

Inicialmente, Comte se apoia novamente em Dunoyer, um dos raros economistas do período a sustentar a ideia de uma total liberdade testamentária. Ao longo do século XIX, os economistas franceses discutiram a questão de herança igualitária, regulamentada pelo Código civil de 1804. A maioria deles considerava que a herança igualitária (que pressupõe que pelo menos um quarto da riqueza no momento do falecimento fica a critério do testador) estava em sintonia com as aspirações igualitárias da democracia. Por outro lado, os partidários do liberalismo econômico não militavam em favor de uma completa liberdade testamentária. Bastante liberal nos seus princípios, Dunoyer estava a favor de uma liberdade total, “até o último suspiro” (DUNOYER, 1845). Tal disposição parece útil a Comte para reforçar o altruísmo rompendo “o egoísmo doméstico” dos pais, a favor de seus herdeiros biológicos.

Em um segundo momento, Comte desenvolve uma “teoria religiosa do salário” cujo princípio central é aquele da gratuidade do ato produtor. Segundo essa teoria, o trabalho em favor da humanidade não pode ser corretamente remunerado por um salário; a verdadeira remuneração está contida no ato em si. Se for necessário haver pagamento de um salário pelos bens consumidos durante a produção e para cobrir a manutenção das pessoas que prestam esse serviço, isso só vale para os proletários, aos quais o capitalista deve assegurar um salário mínimo, de maneira que possam adquirir uma propriedade mínima (moradia, vestimentas, mobília, etc.) e pôr fim a uma situação em que “os proletários acampam no meio da sociedade ocidental” (COMTE, 1895d, v.2, p.412). As outras classes sociais não recebem nenhuma remuneração: o clero recebe doações que são marcas da veneração que merecem, enquanto que os capitalistas tomam decisões sobre a parte do seu lucro. Estes últimos estão constrangidos por uma “saudável concorrência”, que os impede de exagerar no lucro.

Tudo isso desemboca em uma sociedade industrial na qual o altruísmo prevalece sobre o egoísmo. O egoísmo está sempre presente, pois coloca em movimento o instinto de produção, particularmente o dos capitalistas. Mas o papel do egoísmo se limita nesse ponto: a partir disso, o altruísmo reina.

ALTRUÍSMO E TEORIA ECONÔMICA

As proposições de Comte sobre a economia do altruísmo estavam bastante deslocadas da economia política do seu tempo. Contrastavam igualmente também com os pontos de vista apresentados por ensaístas, em discussão crítica com economistas, como era o caso de Proudhon, que rejeitava com vigor a supremacia que os saint-simonianos e Comte concediam à filantropia ou ao altruísmo, pois essas motivações generosas não diferenciam humanos de animais, entre os quais se observa uma forma ou outra de vida social:

A sociabilidade, nesse grau, é uma espécie de magnetismo que a contemplação de um ser semelhante a nós desperta, mas cujo fluxo nunca vem daquele que o experimenta; que pode ser recíproco, não comunicado: amor, benevolência, piedade, simpatia, como se queira chamá-lo, não tem nada que mereça a estima, nada que eleve o homem acima do animal. (PROUDHON, 1926, p.303).

É da justiça e da igualdade que Comte espera o cumprimento da sociabilidade humana. Portanto, seria de se esperar que os economistas não concedessem nenhuma importância ao discurso de Comte. Não foi o que aconteceu: os maiores economistas da época se preocuparam em responder a esses argumentos sobre o altruísmo, pois Comte tinha se beneficiado do apoio excepcional de Herbert Spencer, um dos raros economistas a aceitar algumas de suas ideias fundamentais, a ponto de inscrever seus próprios trabalhos sob o rótulo de sociologia, o mesmo título que Comte havia forjado e adotado para sua obra.

Spencer está longe de concordar em todos os pontos com as reflexões de Comte. Spencer detalha as diferenças profundas que separam suas próprias teses daquelas do sociólogo francês no que se refere à evolução da ciência e da sociedade¹⁷ (SPENCER, 1892, 1968). Apesar disso, Spencer concede uma grande importância à questão do altruísmo no seminal *Data of Ethics*, traduzido para o francês sob o título de *La morale évolutionniste*. Naquele momento Spencer está no auge de sua fama e suas obras são traduzidas e publicadas no mundo inteiro¹⁸. Sua

¹⁷ Em seu estudo sobre o significado do altruísmo na Inglaterra vitoriana, Thomas Dixon explica que “Spencer foi o principal teórico do altruísmo na Grã-Bretanha do século 19” (DIXON, 2008, p.183).

¹⁸ “*Les données de l'éthique* é a quarta parte dos *Principes de sociologie* que foram publicados em 1879. Haviam sido amplamente publicados anteriormente na forma de artigos em

posição contrasta com o ponto de vista de Mill que, embora marcado pelos primeiros trabalhos de Comte e favorável ao desenvolvimento dos comportamentos orientados para os outros, não deu importância às ideias de Comte sobre o altruísmo, entendidas por este como a expressão do moralismo excessivo que o filósofo francês queria suscitar através da educação (MILL, 1974).

Assim como Comte, Spencer enfatiza a família como uma instituição adaptada ao desenvolvimento de comportamentos altruístas; da mesma forma que Comte, Spencer situa as transmissões intergeracionais dentro das práticas altruístas; ainda como Comte, esse autor procura combinar motivações altruístas e egoístas (SPENCER, 1900). Mas a partir desse ponto, as diferenças ficam maiores que as semelhanças, já que Spencer quer inscrever as diferentes combinações do egoísmo e do altruísmo, não na topografia do cérebro humano, mas no princípio de seleção dos melhores e mais fortes, o qual, em sua visão, rege a evolução das sociedades.

As conclusões de Spencer diferem das de Comte. Elas diferem, em primeiro lugar, em seu significado político, pois Spencer rejeita a máxima comteana de “viver para outrem”, que é tão falsa, em sua opinião, quanto a máxima puramente egoísta (SPENCER, 1900, p.253). De outra parte, rejeita a ideia de que o “viver para outrem” possa ser a base objetiva da subjetivização, conduzindo ao “viver em outrem” a chave da “imortalidade” subjetiva defendida pela religião da humanidade comteana; segundo essa, os momentos mais sublimes da vida objetiva dos indivíduos mortos permanecem presentes na memória das gerações futuras. As conclusões dos autores diferem, na sequência, em combinações entre egoísmo e altruísmo, e na sua relação com a economia política. Spencer também destacou os paradoxos gerados pelo altruísmo: um altruísta deve aceitar a oferta de um altruísta? Se aceita, e depois retribui a título de reciprocidade, a situação final não será diferente da inicial. Além disso, Spencer insiste sobre a ideia segundo a qual não se trata de fazer o altruísmo prevalecer sobre o egoísmo, mas de conciliar os dois instintos. O autor detalha essa ideia, sendo que concorrência e compromisso, por um lado, egoísmo e altruísmo, do outro, se relacionam.

periódicos ingleses, franceses, alemães, italianos, húngaros, e russos. A popularidade de Spencer nessa ocasião havia assumido uma dimensão internacional, e ele, sem dúvida, nunca tinha sido tão admirado.” (BECQUEMONT; MUCCHIELLI, 1998, p.172).

Quadro 2 – Do egoísmo ao altruísmo segundo Spencer

	Egoísmo	Altruísmo
Concorrência	“ter sua parte”	“nada mais que sua justa parte de altruísmo”
Compromisso	“nada mais que sua parte”	“cuidar de deixar aos outros sua parte de altruísmo”

Fonte: SPENCER (1900, p.295-297).

O egoísmo é o ponto de partida obrigatório, pois sem uma relação clara entre a contribuição e a retribuição, não haveria produção suficiente de riqueza e, portanto, nenhuma possibilidade de agir de maneira altruísta. Estamos, portanto, em uma situação de concorrência entre atores egoístas. Graças aos efeitos positivos da cooperação, esses atores egoístas concordam com o compromisso segundo o qual nenhum deles cobraria mais do que sua justa parte da riqueza produzida. Nesse estágio, por causa da abundância criada, assim como pelo crescimento das capacidades humanas em perceber os sentimentos de outrem, o altruísmo intervém. Contudo, esse crescimento da riqueza deixa cada vez menos oportunidades de se agir de maneira altruísta e, conseqüentemente, aparece uma concorrência entre os indivíduos que procuram agir de maneira altruísta. O estado final dessa evolução é atingido quando os atores altruístas tomam o cuidado de deixar para outros altruístas a possibilidade de tomar parte nas raras oportunidades de ações altruístas disponíveis (SPENCER, 1900).

As diferenças entre Spencer e Comte são, portanto, nítidas. O evolucionismo de Spencer explica a passagem progressiva do egoísmo ao altruísmo, através do desenvolvimento pleno da cooperação entre atores calculadores. O altruísmo e o egoísmo são, portanto, mutuamente necessários à obtenção desse resultado, sem favorecer uma das tendências. Lembramos que em Comte, o perigo contido na sociedade industrial se devia ao desenvolvimento exagerado do egoísmo, que só podia ser combatido pela educação fornecida pelas mulheres e pelo clero sociocrático. Por fim, a argumentação evolucionista de Spencer é formulada em termos econômicos, como transpõe na expressão paradoxal de “concorrência altruística” empregada pelo sociólogo inglês. Essa maneira de proceder é reforçada pelo uso do cálculo custo-benefício que opera ao longo da evolução descrita por Spencer, de tal maneira que o altruísmo e o egoísmo são mensuráveis e podem ser colocados nas duas extremidades *de uma mesma escala de avaliação*. Isso está em total oposição com a maneira como Comte vê o altruísmo como instinto e valor último, diferente do egoísmo. Nesse sentido, Spencer apenas leva

em conta a única categoria intermediária do egoísmo e altruísmo. Não é por acaso que Spencer elimina toda referência à dimensão religiosa na qual Comte envolve sua reflexão sobre o altruísmo e sua crítica da economia política no seu *Sistema de política positiva*.

Apesar dessas diferenças profundas, o fato de Spencer retomar a temática do altruísmo, tem um impacto notável sobre o devir da reflexão de Comte. De fato, a sociologia de Spencer é bem recebida pelos economistas, particularmente pelos economistas franceses que veem nela uma maneira de se contrapor às reivindicações da filosofia positiva de Comte e da sua crítica da economia política. Por causa do impacto internacional da obra de Spencer, a questão do altruísmo não podia ser ignorada pelos economistas e, ao mesmo tempo, uma vez reduzida a um cálculo de custo-benefício, o altruísmo se integrava sem dificuldade na teoria econômica. Vejamos esse exemplo ilustrativo: Professor no Collège de France, na École Libre des Sciences Politiques e editor do *L'Économiste français*, Paul Leroy-Beaulieu é, naquele momento, uma das grandes vozes da economia política francesa. Preocupado em defender a economia política da crítica que Comte lhe dirigia e buscando desenvolver apenas o argumento sobre a motivação egoísta, Leroy-Beaulieu adota o paradigma familiar e explica que a dimensão social do comportamento humano não ignorada pelo economista, que separa em duas esferas a vida econômica, de acordo com as motivações vigentes: “O interesse privado é a motivação principal, geral, sob formas bastante variadas, tanto nos fenômenos da produção, da circulação e mesmo da repartição dos bens, e é no uso que se faz desses bens que aparecem em seguida os sentimentos de simpatia e de altruísmo.” (LEROY-BEAULIEU, 1890, p.71). O autor observa com regularidade os motivos operantes no domínio econômico, para enfatizar a variedade dos motivos humanos e sua institucionalização, através da distinção entre família e mercado (LEROY-BEAULIEU, 1890).

Leroy-Beaulieu toma o exemplo das liberalidades privadas a favor de obras de interesse geral, liberalidades que o autor situa na continuidade do evergetismo antigo e que se opõe ao sistema moderno em que o imposto substitui a doação¹⁹ (LEROY-BEAULIEU, 1890). A defesa da herança passa, portanto, pela patrimonialização, cujo tema Leroy-Beaulieu é bastante engajado. O autor não questiona o fato de que a forma ocidental, do fim do século XIX, da família burguesa, seja a única sólida, a única favorável ao desenvolvimento da riqueza e da moralidade. Ele se inscreve na linhagem de

¹⁹ Evergetismo é uma doação à coletividade feita por grandes personagens da antiguidade grega e romana, entre 300 AC e 300 DC.

Thiers, que, por sua vez, fazia da prosperidade econômica, uma consequência direta do incentivo ao esforço que produz a patrimonialização, fundada sobre a herança e a filiação:

No sistema de hereditariedade dos bens, pelo contrário, o pai trabalha enquanto pode, até o último dia de sua vida; o filho, que era sua expectativa, encontra a mesma em seus próprios filhos e trabalha para eles como o pai trabalhou por ele um dia. Não para, assim como seu pai não parou, e todos estão voltados para o futuro. Como um operário em um moinho, fazem girar, girar ininterruptamente esse moinho, de onde surgem o bem estar de seus netos e não apenas a prosperidade das famílias, mas também a do gênero humano. (THIERS, 1848, p.75).

Depois de um longo silêncio, o altruísmo voltou a ser uma dimensão importante da reflexão econômica. A literatura econômica consagrada à questão do altruísmo – entendida como a satisfação que um ator tira daquela proporcionada a outrem, cedendo-lhe parte de seus próprios recursos²⁰-, indica que os economistas fizeram grandes esforços desde meados do século XX para integrar o altruísmo em seus modelos de comportamentos, tornando-os diferentes, pelo menos na aparência, daqueles que estudavam até então (FONTAINE, P., 2007, 2012). Iniciada por um pequeno número de renomados pesquisadores (Kenneth Boulding, William Vickrey, Gary Becker: os dois últimos receberam o prêmio Nobel de economia), a economia do altruísmo tornou-se parte constitutiva da disciplina, destinada a explicar porque indivíduos calculistas fazem doações em dois contextos sociais específicos: a família de um lado, e o terceiro setor de outro (KOLM, 2006).

Finalmente, pode parecer que a oposição entre altruísmo e egoísmo, apontada por Comte para mostrar os limites da economia política como ciência da troca, não tenha conseguido abalar esse “saber prematuro”, nem no fim do século XIX, nem ao longo do século XX. No entanto, é necessário cautela antes de se chegar a essa conclusão.

Por um lado, a abordagem econômica resume-se, com frequência, à integração do altruísmo sob a forma de interdependência da utilidade, principal tese no período 1960-1975. No sentido de Comte, trata-se aí apenas da dimensão egoísta das tendências altruístas, o que deixa escapar a dimensão puramente altruísta do comportamento humano. Por outro lado,

²⁰ Trata-se de uma situação na qual há uma interdependência entre as funções de utilidade; a utilidade obtida pelo altruísta depende do seu consumo e em parte do consumo do beneficiário do seu ato de altruísmo.

a integração do altruísmo no discurso econômico foi feito a custo de um alto preço, pois se minimiza o papel conferido às considerações éticas, tema sobre o qual os economistas não estão propensos a embasar seu discurso.

As tentativas de Amartya Sen (1977) de valorizar a diferença entre o altruísmo-egoísta, ou simpatia dos economistas, e o engajamento (*commitment*) fundado sobre valores que fazem com que o indivíduo desvalorize de maneira consciente sua situação (de maximizador de utilidade) para defender os valores aos quais adere, não foram bem sucedidas.

Ademais, na fase que vai de 1975 até meados de 1990, o triunfo do modelo do interesse egoísta junto aos economistas está em sintonia com o reaparecimento da distinção entre os grupos restritos, cujo exemplo por excelência é a família, no interior dos quais é possível observar um comportamento altruísta, e os grupos mais largos, como o mercado, no qual o egoísmo é a força oculta que move a ação (FONTAINE, P., 2012). Enfim, é importante notar que os debates sobre o altruísmo têm uma dimensão de luta entre disciplinas acadêmicas, assim como um alcance político.

Os avanços sobre o altruísmo acontecem num período de confronto entre os economistas e as outras ciências sociais, momento caracterizado de um lado pelo “imperialismo da economia” que pressupõe que a teoria econômica é a gramática geral da ação humana e, portanto, a base científica de toda ciência social. De outro lado, pelos primeiros avanços, por parte dos sociólogos, de uma sociologia econômica, que vem concorrer com a teoria econômica em seu próprio terreno, aquele da compreensão do mercado.

Da mesma forma, os debates sobre o altruísmo acontecem num período no qual o papel do Estado é fortemente questionado com a chegada, na Grã Bretanha, e depois nos Estados Unidos, de dirigentes conservadores que desejam limitar o domínio do Estado na vida econômica, sobretudo no que se refere à atividade de redistribuição e de fornecimento dos bens públicos.

Nesse sentido, a oposição traçada por Comte não perdeu força. Nem do ponto de vista da oposição entre economia e sociologia, nem de um ponto de vista político. Para além das disputas intelectuais entre os holofotes de disciplinas vizinhas, o altruísmo se impõe enquanto prática concreta e efetiva transferências de um volume economicamente e politicamente importante de recursos.

ALTRUÍSMO E TRANSFERÊNCIA DE RECURSOS

A força dos argumentos de Comte não se explica somente pelo poder de sua retórica, nem por sua capacidade de definir os problemas científicos,

sociais e políticos da primeira metade do século XIX. A tipologia elaborada por Comte enfatiza outras formas de troca, tais como a guerra, as doações e as sucessões, ou seja, para além das trocas mercantis. A apropriação de recursos relacionados aos conflitos armados e ao poder político via corrupção e favoritismo, não são levadas em conta pelas ciências sociais, por razões que estão para além da esperança que Comte depositava no caráter pacífico da sociedade industrial. Contudo, doações e heranças constituem práticas massivas no seio dessa sociedade, como nas anteriores, práticas que são organizadas segundo princípios diferentes daqueles da troca mercantil.

A diferença entre os princípios que regulam, de um lado, as heranças e as doações e de outro, os contratos de troca, está inscrita no direito: essa diferença foi instituída. Com essa diferença, foi instituído o paradigma familiar que os economistas adotaram para rejeitar as críticas de Comte. Essa instituição assume uma forma moderna na França com a regulamentação do Código Civil, no decorrer da Revolução Francesa. Esse fato lhe dá uma dimensão política muito particular, já que se trata de impedir a volta à ordem social aristocrática, ao mesmo tempo em que se mantém o poder do pai de família. Esses dois objetivos são compatíveis com a política positivista e a visão de Comte um tanto conservadora sobre família. Embora atualmente os princípios que regulam a herança e a doação estejam ultrapassados, a dimensão política dos princípios de sucessão não desapareceu.

A herança como princípio político

O código civil francês é o marco jurídico vigente no momento em que Comte redige suas reflexões sobre a herança. A *dimensão política da família* e da organização das transferências intergeracionais destaca-se dos debates que aconteceram no momento da regulamentação dessa lei.

A coletânea dos debates sobre o Código Civil no Conselho de Estado faz referência a essa dimensão política, distinguindo as leis de sucessão dos contratos e das transações comerciais que os indivíduos podem manter uns com os outros:

Existem, escreve Jacques de Maleville, quatro objetos principais, em todo código de leis, que devem ser regulados somente sobre os princípios da justiça ordinária, cujas bases devem necessariamente ser coordenadas com a forma de governo da nação para a qual o código é feito: esses objetos são o poder paterno, o contrato de casamento, as sucessões e os testamentos [...] Para o regulamento de todas as outras transações da vida humana, basta seguir a equidade; mas para aquelas das quais

acabo de falar, é preciso elevar-se acima da rotina ordinária e fixar o olhar sobre a forma e a situação do Estado ao qual se quer legislar.²¹ (MALEVILLE, 1805, p.169-170).

A afirmação coloca em evidência, a relação estreita que o legislador estabelece entre a forma de governo, o pai como encarnação do poder no seio da família, as regras que organizam a transferência de recursos entre as famílias que se unem por casamento, e a maneira pela qual a vontade do pai é enquadrada pelas regras de sucessão. Por ocasião dos debates dos artigos que dizem respeito às leis de sucessão, a dimensão política está bastante presente entre os membros do Conselho de Estado. Maleville relata que os conselheiros são conscientes do impacto do código em andamento na fragmentação das propriedades, considerado a partir do interesse público em uma democracia, do ponto de vista do enriquecimento e da estabilidade da ordem social²². A lei francesa sobre as sucessões e doações é fortemente influenciada pela preocupação de prevenir a volta da antiga nobreza, eliminando os *majorats*, as substituições²³ e os direitos de primogenitura que garantiam a manutenção do patrimônio da linhagem; a lei devia, igualmente, impedir a reconstituição das riquezas da Igreja, cujas riquezas

²¹ Jurista eminente e político conservador, Raymond Troplong é bastante explícito quanto a essa dimensão política em seu comentário sobre o artigo de 913 do *Code Civil*, adotado com a proposição de Cambacérès: “O artigo 913 combina bem com a lei do ano VIII, quando a família é de três filhos. Mas, acima ou abaixo desse número, ele os separa para tornar mais forte um poder [o do pai] que é o primeiro de todos e o alicerce de todos os demais. Até então, o Código de Napoleão marca seu lugar entre as leis de reparação da ordem social. Ele realiza um progresso do qual se podia ter esperança com a lei do ano VIII, mas que ela não se atrevia a conceder aos homens amigos da ordem, da família e da propriedade.” (TROP LONG, 1855, p.258). Uma característica idêntica aparece no direito americano através da aceitação, pelos defensores mais ardorosos da propriedade privada, da afirmação segundo a qual a repartição sucessorial dos bens depende das instituições positivas e não constitui um direito natural no qual o legislador não possa interferir (BECKERT, 2008).

²² “O efeito da legislação proposta, será, eles dizem, a fragmentação das heranças; mas isso é bom para o interesse público, aumenta o número de proprietários; e os países de pouca cultura são mais populosos, consequentemente, supõe-se mais abastados que os outros.” (MALEVILLE, 1805, p.379). Um pouco adiante ele completa: “Diz-se que a fragmentação está em conformidade com o interesse público. Sim, em uma democracia, que deve sempre tender à divisão das fortunas para se conservar; mas em qualquer outro governo, é o pior dos sistemas.” (MALEVILLE, 1805, p.391).

²³ O *majorat* é uma situação na qual um bem inalienável e indivisível é atrelado à posse de um título de nobreza e transmitido com o título ao filho mais velho. No caso de substituição, o bem legado não é verdadeiramente propriedade do legatário, pois ele é obrigado a transmiti-lo; os economistas liberais viram nisso uma perversão da liberdade de testar, pois elimina a liberdade dos legatários seguintes, por um período infinito.

havia sido retiradas no decorrer da Revolução (MARAIS, 1999). As atas dos debates são publicadas: nessa ocasião, todo leitor pode ser informado que o Primeiro Cônsul está a favor da multiplicação dos proprietários²⁴, embora se preocupe com o futuro das fortunas modestas, de modo a propor uma gradação da parte disponível segundo o valor absoluto dos patrimônios, solução rejeitada pelos membros do Conselho de Estado, que prefere a fórmula de Cambacérès, em vigor até os dias de hoje.

A herança igualitária é o princípio sucessorial pertinente ao Estado social democrático. No primeiro volume *De la démocratie en Amérique*, Alexis de Tocqueville destaca os efeitos da aplicação da lei sobre o tamanho das propriedades fundiárias: com a adoção da lei, a fragmentação dos patrimônios avança a cada transmissão entre as gerações e produz progressivamente um mundo de pequenos proprietários, apropriado ao ideal igualitário democrático. Mas a lei sobre as sucessões produz outros efeitos. Ela leva a conceber a propriedade fundiária como um ativo comparável aos outros. Avaliado segundo sua taxa de rendimento, modifica o “valor sentimental” agregado à posse da terra e sua transmissão de geração à geração. Esse valor afetivo se enfraquece diante do “valor de mercado”, já que a linhagem familiar não está mais diretamente relacionada a uma transmissão sucessorial, ao mesmo tempo em que a linhagem familiar se transforma (TOCQUEVILLE, 1951): se o pai de família perde cada vez mais sua função política, ele se beneficia das relações afetivas que se instalam no lugar das relações políticas e econômicas.

O lugar que se concede ao pai de família continua sendo uma dimensão política da lei sobre as sucessões. A herança igualitária que garante ao filho uma parte da herança, é vista por alguns como destruidora do poder paterno, já que a lei retira do pai o recurso da deserdação, graças ao qual ele pode impor obediência a um filho rebelde. Por isso a necessidade, na opinião dos engajados nesse argumento, de manter uma “quota disponível”, ou seja, uma quantia suficiente para garantir ao pai um poder mínimo sobre seus herdeiros; mas isso não anula o novo papel concedido ao afetivo. Questionar *post mortem* os afetos do falecido em relação aos seus diversos filhos, está fora do alcance da lei. Diante dessa dificuldade, o direito francês cria, de um lado, a ficção do afeto igualitário do pai pelos seus filhos, o que legitima o direito de divisão igualitária em caso da ausência da vontade do pai; e de outro, define a “reserva”, ou parte mínima garantida a cada filho. Esses princípios estão explicitados na apresentação de François-Denis

²⁴ “O Primeiro Cônsul disse que compartilha a opinião de Treillard sobre a necessidade de multiplicar o número de proprietários, que são os alicerces mais firmes da segurança e da tranquilidade dos Estados.” (LOCRÉ, 1803, p.329).

Tronchet, por ocasião de sua justificativa de enquadramento das razões dos pais segundo o princípio do afeto presumido, concedendo-lhes “[...] a faculdade de recompensar ou de punir discretamente: aquela de reparar entre os filhos as desigualdades da natureza ou as injustiças cegas da fortuna. Concede-lhes, além disso, a possibilidade de exercer atos beneméritos e de gratidão com estranhos.” (LOCRÉ, 1803, p.356). Esse enquadramento da razão do pai estipula igualmente às doações que o pai pôde fazer enquanto vivo, já que o artigo 922 do Código civil define a noção de “redução” a partir da qual, no momento da partilha sucessorial, os beneficiários dessas doações devem “comunicar seu valor”. Esse valor é acrescentado de forma fictícia ao volume sucessorial e será deduzido de sua parte se as doações excederem o valor do qual o falecido podia dispor.

Portanto, os vínculos entre a propriedade, o poder paterno e as sucessões mobilizam também os afetos familiares e a doação, como se pode ver no argumento que Adolphe Thiers utiliza para defender a lei sucessória, quando esta é atacada pelos socialistas da Segunda República:

A propriedade não é tal se não posso doá-la nem consumi-la: nisso, concordam comigo. Se posso doá-la a uma pessoa estranha, mais um motivo para que possa doá-la aos meus filhos que, inclusive, têm uma indispensável necessidade dela durante parte de sua vida: concordam também quanto a isso. Posso, portanto, dar a outrem, e nesse outrem eu posso, devo, dar preferência aos meus filhos. (THIERS, 1848, p.63).

Economista liberal, Henri Baudrillard elabora o argumento em termos de solidariedade familiar. Segundo Baudrillard, esse termo designa a formação do indivíduo como ser social capaz de superar “o egoísmo e a imprevidência”, “a fantasia e as fraquezas individuais” graças “ao sentimento de responsabilidade que se fortalece [na família]”, graças “à sociabilidade que nasce nela”, de tal maneira que se forma um “capital imaterial de bons hábitos, transmitidos de pai para filho”, e “crenças comuns, essa unidade moral das gerações, que só existe sob a condição de ter seu fundamento no passado.” (BAUDRILLARD, 1883, p.260-261).

Baudrillard enfatiza, assim, as relações primárias, que formam o indivíduo integralmente, em contraposição com o que acontece nas relações econômicas, jurídicas, etc., nas quais uma única dimensão do ser humano é levada em consideração. Segundo o autor, a economia não se limita à porta da casa, instala-se na vida familiar com o consumo e a gestão das despesas pela mãe. Baudrillard justifica a herança pela solidariedade fami-

liar, relacionando-a com a biologia, os afetos e a moral, de tal maneira que essa solidariedade natural possa ser oposta à solidariedade artificial²⁵, que tentam criar aqueles que opinam a favor do fim da herança: “Não é estranho que, de tão chocados que estão pela solidariedade familiar, não tenham nada mais urgente a fazer do que substituí-la pela solidariedade comunitária, mais difícil de justificar?” Essa solidariedade familiar é, contudo, um fato inquestionável. Herdam-se as doenças do pai, assim como se sofre a impressão duradoura da má educação e dos maus exemplos que o pai pode dar: por que não se herdaria os bens morais e materiais que ele pode transmitir? (BAUDRILLARD, 1883, p.259). O paradigma familiar é pleno de sentido.

A articulação das dimensões políticas e familiares é encontrada também em outras legislações. Contrariamente à tese segundo a qual as sociedades evoluem progressivamente em direção ao individualismo e ao utilitarismo de mercado, as leis sobre a herança mostram a importância de um “individualismo embutido”, já que o proprietário está preso em relações afetivas instituídas pelo direito. O proprietário da riqueza não é um indivíduo isolado.

Essa situação se aplica à França, como à Alemanha e aos Estados Unidos, mesmo que existam diferenças entre as formas discursivas empregadas nos debates e entre os marcos jurídicos decorrentes. Na Alemanha, a herança igualitária não é justificada pela ideia de igualdade natural entre os filhos do falecido, mas pela necessidade de proteger a família como estrutura social fundadora da ordem política (BECKERT, 2008). Nos Estados Unidos, as leis de sucessão defendem a democracia americana do risco de um empreendimento plutocrático, que grandes fortunas transmitidas e multiplicadas de geração à geração poderiam fazer pesar sobre a democracia americana, ameaçando a igualdade de oportunidade política. A liberdade testamentária vigora, o que significa que os filhos podem ser legalmente deserdados – na prática, as devoluções são feitas de maneira igualitária na grande maioria dos casos. Contudo, a instituição familiar continua presente no coração do dispositivo americano através da proteção do cônjuge sobrevivente e dos filhos, adquirida com a instauração do *Homestead exemption* em 1862, lei que garante abrigo contra os credores do falecido em sua casa e em certa superfície terrestre.

A importância das dimensões políticas e familiares das leis de sucessão dá crédito ao argumento comteano. Por um lado, o direito permite regula-

²⁵ Essa oposição terminológica é inspirada no capítulo inacabado que Frédéric Bastiat (1851) dedica à solidariedade em *Harmonies économiques*.

mentar a política da solidariedade familiar e de sua dimensão afetiva, que Comte relacionava ao altruísmo. Por outro lado, as leis de sucessão são explicitamente afastadas da troca de mercadorias: essas leis não tem relação com os contratos que emergem espontaneamente no decorrer da vida social; também não são mais organizadas buscando prevalecer o princípio de eficiência, que está no cerne da economia política. O filho herda de seu pai por fazer parte de sua família, no sentido da linhagem juridicamente definida pelo vínculo do casamento, pelo reconhecimento no momento do nascimento ou pelas leis que regulam a adoção: mas ele não herda por ser o mais habilitado a gerenciar os recursos transmitidos *post mortem*. Esses últimos são transferidos segundo princípios políticos e afetivos, e não segundo princípios de mercado, que poderiam surgir caso se criasse um mercado de devolução de riquezas, como por exemplo, ao estabelecer um sistema de leilão aberto a qualquer indivíduo interessado nos bens transformados novamente em mercadoria após um falecimento.

Herança, crescimento e desigualdades

De Bonaparte a Tocqueville, a herança igualitária francesa é louvada por seus efeitos favoráveis à multiplicação de pequenos e médios proprietários, os verdadeiros responsáveis pela manutenção da ordem social. Essa preocupação também é forte no caso americano, já que, segundo Thomas Jefferson, a distribuição das propriedades deve ser feita de maneira a garantir uma igualdade entre os cidadãos, sem a qual a ordem republicana não pode se implantar.

A questão política da igualdade e a questão econômica do êxito das devoluções sucessórias estão no cerne do debate sobre a tributação no momento da transmissão da herança, debate próprio ao século XX, e cujo resultado foi uma elevação progressiva das taxas de impostos sobre as heranças após a primeira guerra mundial, seguida de uma forte tendência de queda desde os anos 1980 – George Bush Junior considerava, inclusive, colocar fim ao que era chamado de *Death Tax*, no lugar da *Estate tax*, liquidada na transferência da propriedade e não por ocasião do falecimento.

Instituição política, a herança pesa sobre o funcionamento das sociedades contemporâneas pela importância dos valores movimentados e por seus efeitos sobre o crescimento das desigualdades no interior de um país. Estudando as transferências de riqueza por herança e doações em vida, na França, em dois séculos, Thomas Piketty mostra que os fluxos anuais de herança em relação ao montante da renda nacional (o total dos rendimentos primários recebidos pelos franceses) tomam a forma de uma curva em

U que se resume de acordo com a seguinte sequência²⁶ (PIKETTY, 2011, 2013):

- entre 1830 e 1910, a transferência de riquezas por herança e doações representa, em média, em torno de 20 a 25% da renda nacional;
- essa porcentagem diminui drasticamente a partir dos anos 1910, passando de 22% a 8% em 1920. A queda continua até o início dos anos 1950, e o fluxo das transmissões intergeracionais atinge seu ponto historicamente mais baixo em 1950, com 4%;
- desde os anos 1950, a porcentagem volta a subir discretamente; mais progressivamente, a partir de 1990; até se aproximar de 15%, em 2008.

Esses resultados evidenciam a importância econômica da herança e das doações entre vivos no seio familiar: 15% da renda nacional são anualmente transferidos de uma geração para a outra, nesse início do século XXI, aproximando-se assim progressivamente dos níveis que atingiam ao longo do século XIX. A herança não é um modo inferior de transferência de recursos, pelo contrário; sua importância cresce, de acordo com simulações realizadas por Piketty. A relação dos fluxos transmitidos por herança e renda nacional depende da relação existente entre a taxa de crescimento da renda nacional e a taxa de remuneração do capital. Nas sociedades de baixo crescimento (1-2%) e cuja taxa de remuneração do capital é sensivelmente mais elevado (4-5%), a diferença aparentemente inexpressiva entre essas duas taxas, produz, contudo, resultados consideráveis em longo prazo. Nos países que gozam de crescimento significativo, a riqueza recebida de gerações passadas é proporcionalmente discreta em comparação com a riqueza recém-produzida; as doações e heranças têm pouco valor, perto da renda nacional. O inverso acontece quando a produção é fraca: os beneficiários de uma importante herança recebem um patrimônio cuja taxa de valorização é superior à taxa pela qual a nova riqueza é produzida: “Assim, a riqueza

²⁶ A curva em U dos fluxos de herança registrados na renda nacional se explica por três variáveis também em U: a relação patrimônio-renda, a taxa de mortalidade e a relação entre riqueza ao falecer e riqueza dos herdeiros (ajustada pelos efeitos ligados às doações entre vivos). A decomposição do efeito global em seus três componentes que Piketty apresenta, permite ser mais preciso: parte da explicação vem da evolução da relação entre os patrimônios e a renda nacional, a taxa de mortalidade tem pouco efeito explicativo; é, portanto, a relação entre a riqueza ao falecer e a riqueza ao herdar que importa, isto é, a parte da riqueza detida pelas faixas etárias acima de 70 anos comparada com a da faixa dos 50 anos.

passada tende a dominar a nova riqueza, os rentistas tendem a dominar aqueles que só recebem renda salarial, e os fluxos de riquezas transferidas por herança se tornam importantes comparativamente à renda nacional.” (PIKETTY, 2011, p.1074-1075).

O estudo de Piketty trata das variáveis agregadas e dos valores médios, enquanto que, como se sabe, o primeiro decil da distribuição da renda nos Estados Unidos possui 72% da riqueza acumulada; os quatro decis seguintes possuem 26% e a metade mais pobre da população possui apenas 2% do total. Na França, os números para essas mesmas faixas são de 60, 35 e 5%²⁷ (PIKETTY, 2011). Além disso, a composição da riqueza não é a mesma de acordo com o volume da riqueza: a taxa pela qual o patrimônio é valorizado difere entre os indivíduos e se eleva com o nível do patrimônio (PIKETTY, 2011). As transmissões “altruístas” no sentido de Comte não são igualitárias por natureza; no caso de transmissão do patrimônio, este revela aquilo que Comte chamou de “altruísmo egoísta”, já que a transmissão hereditária reforça as linhagens economicamente fortes e enfraquece as linhagens economicamente fracas.

Heranças e doações intrafamiliares: a percolação das riquezas

Os efeitos macro-sociais da herança e das doações constituem uma faceta da questão do altruísmo comteano, que passa igualmente pelos dons, forma não violenta, em comparação com a herança, já que esta última supõe a morte de uma pessoa para ser ativada. Para examinar esse ponto, são necessárias distinções mais precisas do que aquelas defendidas por Comte, de maneira a compreender a complexidade das transações não comerciais no seio familiar. É preciso abandonar igualmente o ponto de vista conservador que o sociólogo adotou.

Florence Weber e seus colegas mostraram a existência de três significados diferentes, do que se convencionou chamar família, conforme sua ordenação por nome, sangue ou vida cotidiana²⁸ (WEBER, 2013). O parentesco pelo nome é construído pelo direito, que define as regras da filiação; esse parentesco se impõe no momento do falecimento dos pais via transmissão das riquezas de uma geração para a outra. O parentesco por sangue resulta dos progressos da medicina e de sua capacidade de dizer se uma filiação é biológica ou não; ela resulta igualmente do fato que a biomedicina é capaz de produzir procedimentos complexos com a doação

²⁷ As desigualdades não dependem da idade; as desigualdades são praticamente idênticas no interior das faixas etárias.

²⁸ Ver também Weber (2002).

do espermatozoides e dos óvulos; isso sem citar a intermediação de mulheres ditas “barriga de aluguel”. Além de tudo isso, ainda existe a família definida pela “força da vida cotidiana” que caracteriza o que Weber chama de “coabitação familiar”.

A “coabitação familiar” é frequentemente associada à proximidade geográfica, que tem na coabitação seu indício principal, embora não seja condição necessária. É daí que a vida cotidiana extrai grande parte de sua força, mas ela pode criar vínculos suficientemente poderosos entre os indivíduos para que durem quando cessar a coabitação. O aparecimento de uma “coabitação familiar” decorre da existência do que Weber chama de “causa comum” (WEBER, 2013, p.139 e p.149), como a “sobrevivência”, quando alguns membros do grupo se encontram em dificuldade econômica e relacional, ou quando a dependência (filhos, doentes, pessoas com necessidades especiais, etc.) exige a intervenção de vários cuidadores. O funcionamento da “coabitação familiar” não se limita no conceito de família definida pelo direito (a linhagem e o nome), pela ciência (vínculos biológicos) nem mesmo pela economia (o núcleo familiar no sentido das categorias da estatística nacional).

O funcionamento em “coabitação familiar” tem, portanto, uma dimensão econômica²⁹. As pesquisas empíricas revelam a existência do que Weber qualifica de “espiral de doações” ou ainda “mutualização de recursos” (WEBER, 2013, p.146 e p.225). Tomemos como exemplo três famílias urbanas pobres³⁰: a família M. (dois adultos e três crianças), A. (uma adulta divorciada, seu companheiro e uma criança) e G. (dois adultos com três filhos, sendo um assalariado vivendo com os pais).

Essas três famílias são ligadas entre si, já que Stéphanie M. é a irmã de Mélanie A., ela mesma ligada a Roger G., seu ex-cunhado. Cada uma dessas três famílias se encontra abaixo da linha de pobreza definida pelas estatísticas nacionais, com uma renda mensal por unidade de consumo inferior a 910 € por mês. As famílias M. e A. vivem em regime de coabitação, cuja causa comum é a sobrevivência. Essa “coabitação familiar” incorpora ocasionalmente os pais das duas mulheres, igualmente pobres, que ajudaram sua filha Mélanie A. quando essa ficou desempregada, dando-lhe latas de conservas

²⁹ Em seu estudo sobre os intercâmbios e as doações no âmbito das famílias no Quebec, Jacques Godbout e Johanne Charbonneau avaliam o que eles denominam “auxílio familiar informal” entre 10% e 20% das receitas dos indivíduos (GODBOUT; CHARBONNEAU, 1996, p.11).

³⁰ As informações a seguir foram retiradas da tese de Ana Perrin-Heredia (2010). Encontramos exemplos, também, do funcionamento nas unidades de coabitação na tese de Sibylle Gollac (2011).

recebidas de organizações de caridade; mas o essencial da ajuda vem de uma mutualização de alguns de seus recursos.

Stéphanie M. cuida dos filhos de sua irmã junto com os seus, cozinha para eles em troca da compra de sobremesas para as crianças e de 100 € mensais, ou seja, valor três vezes menor do que o que Mélanie A. pagava quando estava no “mercado de trabalho” para uma vizinha desempregada. Mélanie também ajuda sua irmã que não tem carro, servindo-lhe de motorista, o que lhe permite fazer compras em um grande supermercado de *hard discount*, mais barato que o comércio da vizinhança ou outros grandes supermercados. Ainda, a “coabitação familiar” inclui, de maneira confusa, a ajuda oriunda da aliança rompida de Melanie com seu ex-cônjuge, que assumiu as dívidas do casal em troca da renúncia à pensão alimentícia de seus dois filhos. A “coabitação familiar” recebe igualmente a ajuda da parte do ex-cunhado de Mélanie, o qual, apesar do rompimento do vínculo pelo divórcio, “quebra um galho” eventualmente (colocando papel de parede, por exemplo).

Quanto à família G., bastante endividada, sua causa comum também é a da sobrevivência, mas ela se complica porque insiste em ajudar o filho adulto assalariado, que recebe casa, comida e roupa lavada de sua mãe, em troca de uma quantia paga irregularmente, de 200 € mensais, embora essa quantia não cubra as despesas em questão; isso sem contar o custo extra (aumento do aluguel e diminuição da assistência social) que sua presença na casa e seu salário fazem pesar sobre os recursos da família. Tendo o controle da maior parte da sua renda, o filho assalariado sai do perímetro da “coabitação familiar”; mas permanece na coabitação, pois sua mãe apela para os seus recursos financeiros todo final de mês. Além disso, os parentes ajudam com um “empréstimo amigável” negociado por uma tia de Christine G.

A mutualização de recursos dentro de uma coabitação familiar não nos deve levar a acreditar que a individualização não continue em vigor, nem que as relações familiares sejam harmoniosas. Cada família mantém a sua especificidade: ao contrário das outras duas famílias, a família M. não está endividada; cada um gera seu orçamento, inclusive porque o orçamento leva em conta um recurso que faz parte da mutualização: o veículo de Melanie. As relações às vezes podem ser difíceis e as duas irmãs expressam espontaneamente sentimentos agressivos em relação aos pais, especialmente ao pai. A mutualização é um processo frágil, que dura enquanto persiste a causa comum que reúne as pessoas: o filho adulto assalariado da família G. pode deixar a casa, modificando, assim, o perímetro e a natureza da coabitação familiar. Além disso, o movimento das afinidades e dos afetos pode fazer com que uma pessoa se afaste, alterando recursos da mutuali-

zação constitutiva da coabitação familiar, por estar “farto”, por achar que a troca é desigual, como fez Stephanie, momentaneamente, deixando de cuidar dos filhos da sua irmã antes do seu divórcio. No entanto, o efeito da “força do cotidiano” perdura e pode ressurgir mais tarde, particularmente no momento delicado de um falecimento, chamando os membros de uma antiga coabitação familiar a dividir – conforme métodos de cálculo pré-definidos por lei no que se refere a quem pode receber e quanto – enquanto que as maneiras de mensurar o resultado da “espiral de doações” e seu impacto sobre as partes da herança frequentemente variam segundo os membros da família.

Os dados coletados na França em uma grande amostra de 4600 pessoas, distribuídas por três gerações, permitem determinar a natureza e o volume dos fluxos que circulam entre as gerações, no seio das coabitações familiares – reduzidas, neste caso, aos indivíduos ligados por sangue ou aliança (ATTIAS-DONFUT, 1995)³¹. Com poucas exceções (os Jovens não dão dinheiro aos Velhos), os fluxos esgotam todas as possibilidades existentes de transferências entre as três gerações – a pesquisa, infelizmente, não considerou as transferências “horizontais”, como é o caso do apoio entre irmãos. Os fluxos diferenciam entre os que envolvem dinheiro³² e os de serviços³³. Os resultados agregados do estudo estão resumidos a seguir (Tabelas 3 e 4).

Tabela 3 – Fluxo de dinheiro entre três gerações

	Velhos	Adultos	Jovens
Velho	---	9%	0%
Adultos	33%	---	2%
Jovens	33%	64%	---

Fonte: Attias-Donfut (1995, p.46).

³¹ Encontramos uma abordagem comparativa sobre a Europa na síntese da pesquisa SHARE de 2004 de François-Charles Wolf e Claudine Attias-Donfut (2007).

³² Os fluxos em questão são as doações ou empréstimos de dinheiro efetuados esporadicamente e as pensões pagas regularmente. As heranças, as doações *inter vivos* e o dinheiro doado ou emprestado para aquisição de moradia não são considerados na pesquisa.

³³ Trata-se de serviços domésticos diversos (lavar roupas, preparar refeições, cuidados de animais de estimação e de crianças), compras, empréstimo de um veículo, tarefas administrativas, etc. Os mesmos elementos são considerados na pesquisa realizada em Québec, onde a mobilidade residencial mais intensa torna a ajuda no momento da mudança ou após uma mudança, bastante importante, logo, mencionada com mais frequência (GODBOU; CHARBONNEAU, 1996, p.54-55).

Tabela 4 – Fluxo de serviços entre três gerações

	Velhos	Adultos	Jovens
Velhos	---	89%	56%
Adultos	38%	---	60%
Jovens	49%	96%	---

Legenda: Modo de Leitura: na coluna estão as porcentagens de uma categoria que doou a cada uma das outras duas. Por exemplo, a última linha da segunda coluna da Tabela 3 indica que 64% dos adultos doaram aos Jovens.

Fonte: Attias-Donfut (1995, p.47).

Trata-se de valores médios que se dividem de acordo com a intensidade das relações entre gerações no seio das coabitações, frequentemente caracterizadas pela proximidade geográfica – que pode ser muito estreita, pois um terço dos Adultos vive no mesmo município que os Jovens, e igualmente, um terço dos Adultos vive no mesmo município que os Velhos e em 14% dos casos, Velhos, Adultos e Jovens vivem no mesmo município – pela intensidade emocional e pelos níveis de recursos disponíveis nas famílias.

Três elementos se destacam desses dados no que diz respeito à inscrição do altruísmo familiar nas práticas de mutualização. Os fluxos de dinheiro são descendentes: os fluxos que vão dos Velhos aos Adultos e aos Jovens, e dos Adultos aos Jovens são mais numerosos do que os que vão à direção oposta. Além disso, os presentes em dinheiro são destinados essencialmente às crianças e, mais ainda, aos adolescentes³⁴. Os dados microsociológicos são, portanto, consistentes com os dados macroeconômicos de transmissão de riqueza por meio de doações, antes que a riqueza seja transferida por meio de herança. O valor médio das somas é 5.600 € (valor de 1995) dos Velhos para os Jovens e 7.300 € dos Adultos para os Jovens³⁵; e são, sobre-

³⁴ Cerca de um presente em cada cinco é doado em dinheiro, mas essa proporção sobe para 56% no caso de meninos adolescentes e 35% no caso de meninas adolescentes (HERPIN; VERGER, 1985, p.44, tabela 8). Ver também o estudo clássico de Theodore Caplow (1982, p.386) sobre uma cidade média norte-americana.

³⁵ O volume desses fluxos familiares descendentes foi avaliado em 350 bilhões de francos em 1994, 75% dos gastos públicos com educação ou 34% das aposentadorias e pré-aposentadorias pagas nesses dez países naquele ano (WOLF; ATTIAS-DONFUT, 2007, p.118). Outros autores consideram que esses fluxos têm uma importância limitada em comparação com os gastos da proteção social (aproximadamente 30% do produto interno bruto, de 2.280 bilhões de francos naquele ano) (HERPIN; DÉCHAUX, 2004). Mesmo nesse caso, os fluxos ainda atingem um volume significativo (15% dos gastos com proteção

tudo, de ordem simbólica quando as doações são dos Velhos para os Jovens, porque não são condicionadas à renda dos Jovens, enquanto que são mais marcadas pelo aspecto utilitário quando vão dos Adultos para os Jovens, estando relacionadas à situação de desemprego ou baixos rendimentos destes. Os fluxos de serviços prestados são sempre mais importantes que os fluxos de dinheiro e são orientados na direção oposta, indo dos Adultos e dos Jovens aos Velhos. A exceção é a proporção muito elevada de ajuda dos Adultos aos Jovens, como é o caso de 96% das coabitações pesquisadas. A natureza desses fluxos depende das pessoas envolvidas na relação: os Velhos se encarregam da limpeza das roupas e da casa e cuidam das crianças, e contribuem com produtos *in natura*; os Adultos fazem as compras dos Velhos, ajudam com questões administrativas, e arrumam sua casa; eles emprestam seus veículos para os Jovens, dão produtos *in natura* e organizam sua moradia; os Jovens fazem compras, arrumam a casa e fazem pequenos consertos para os Adultos e para os Velhos. Por fim, a pesquisa revelou uma diferença entre o que é percebido como auxílio recebido e como auxílio oferecido. Assim, os Velhos declaram ter recebido auxílio de Adultos (seus filhos) para compras (60%), questões administrativas (52%), arrumação de casa (30%), enquanto entre os Adultos apenas respectivamente 28%, 28% e 20% declaram ter prestado esses serviços. Portanto, o auxílio é mais percebido por quem o recebe do que por quem o oferece³⁶. Em compensação, os Adultos são menos propensos a declarar ter recebido auxílio do que seus filhos dizem ter fornecido. Temos aqui a expressão da carga que pesa sobre os ombros dos Adultos – a geração chamada “pivô” – que ajuda massivamente os Velhos e os Jovens? Estes dados confirmam a hipótese da mutualização de recursos no seio da coabitação familiar; mutualização que não significa uma perda de controle por parte do titular dos recursos e que deixa espaço para a decisão dos indivíduos de participar ou não e em que condições da “espiral de doações”.

O altruísmo que revela seu funcionamento na unidade de coabitação, não pode deixar de considerar o que acontece no momento emocionalmente delicado do falecimento de um progenitor, quando se coloca a questão da partilha da herança, que não é regida pelas regras informais da coabitação familiar, mas pela lei. À luz do trabalho de André Masson,

social), e podem, portanto, desempenhar um papel importante quando uma pessoa ou um domicílio enfrenta uma situação difícil.

³⁶ É um fenômeno geral que se encontra nas trocas de presentes, em particular quando a coisa doada é um bem usado: se 8% das pessoas declaram dar um presente ao doar um objeto usado, 73% declaram o inverso, enquanto 56% dos que recebem, os consideram um presente e 20% o inverso (HERPIN; VERGER, 1985, p.40, tabela 4).

pressupondo que coexistam três gerações em cada período de tempo, as transferências intrafamiliares e a herança entrelaçam ligações entre cinco gerações sucessivas no transcurso de três períodos (MASSON, 2009). Em cada período, há a transferência de recursos (dinheiro, tempo, bens materiais) entre as três gerações: Velhos, Adultos e Jovens. O mesmo padrão se repete, quando, no período seguinte, os Velhos falecem, os Adultos os substituem e os Jovens, que agora são Adultos, têm filhos; os Jovens do segundo período.

Levando em conta três períodos, vemos que a terceira geração recebeu dos Velhos da primeira geração e dos Adultos da segunda geração, dos quais continua recebendo quando esses últimos se tornaram Velhos. Por fim, esta geração recebeu uma herança quando os Velhos da segunda geração desapareceram. Em compensação, esta terceira geração doa aos seus filhos, os Jovens pertencentes à quarta geração, e novamente, quando estes se tornam adultos, e a seus netos também, os Jovens da quinta geração, quando seus filhos se tornaram adultos.

Finalmente, eles também legam seu patrimônio a seus descendentes envelhecidos. Masson mostra a imbricação dos fluxos nos quais ocorre a herança: as pesquisas etnográficas das trocas familiares permitem ilustrar esta tipologia e revelar como se dá esse imbricamento quando a coabitação familiar em questão possui um patrimônio imobiliário. Neste caso, a causa comum pode ser a manutenção dos ativos dentro da linhagem – tanto os tangíveis (terras, a casa) como os intangíveis (como a atividade artesanal) – considerada como definidora da causa comum da coabitação familiar.

A dimensão simbólica é significativa. Os bens não são transferidos de forma neutra, como é o caso em transações de mercado. Pelo contrário, eles chegam a seus destinatários carregados da história das gerações passadas ou, pelo menos, daquela que acaba de falecer. Eles são portadores também da história da geração presente, porque a partilha dos bens envolve as relações, boas ou más, entre os irmãos, e entre estes e seus pais. A etnografia econômica está repleta de histórias relacionadas a essas transferências que condenam, tanto quanto liberam os beneficiados (GOTMAN, 2006; BESSIERE, 2010; WEBER, 2013).

Na ausência de pesquisas que combinem transferências intra-familiares e heranças é possível que a ideia de uma compensação entre eles seria a regra no seio da família, a partir do momento em que se levam em conta os fluxos de recursos materiais e os fluxos de serviços, especialmente os relacionados com os cuidados dos pais no fim da vida. A morfologia das transações que ocorrem pela herança é relativamente complexa, uma vez que se ultrapassa a relação dual, um pouco simplista, entre o testador e o herdeiro.

Em seu trabalho sobre a transferência de bens mobiliários, Sibylle Gollac explica que a geração que está desaparecendo da família P. acumulou numerosos imóveis, além da atividade na padaria (GOLLAC, 2011). Ao longo das décadas 1970-1990, através de doações, os quatro filhos receberam parcelas desse patrimônio, o que fez com que eles residissem no mesmo complexo de edifícios, e dessa proximidade resultasse uma contínua troca de serviços, uma “espiral de generosidade”. A questão da herança não se coloca apenas em termos de igualdade das parcelas recebidas por cada indivíduo na doação inicial e as partilhas que se seguiram às mortes sucessivas de ambos os pais; a causa comum sempre foi a continuidade do negócio da padaria que o filho assumiu, graças a sua formação profissional no ramo da confeitaria, depois de se instalar nos fundos do estabelecimento da família, herdado com a obrigação de compensar suas três irmãs. A desigualdade na distribuição do patrimônio é aceita pelas irmãs, em reconhecimento do “sacrifício” que o irmão fez ao assumir a padaria. Encontramos exemplos da mesma espécie em casos de transmissão de empresas vinícolas em Cognac, estudados por Céline Bessière (BESSIERE, 2010). A transmissão é um processo gerido ao longo de várias décadas, pois se trata de encontrar quem, dentre os irmãos, assumirá a atividade, mas, ao mesmo tempo, de se beneficiar das vantagens oferecidas pelos benefícios fiscais existentes para doações em vida, em comparação à herança.

Quando a transmissão da empresa agrícola se torna a causa comum da coabitação familiar, ela compromete o princípio da igualdade testamentária dos filhos, constituindo fonte de possíveis conflitos: o indivíduo a quem couber a gestão do negócio, devendo a seus irmãos e irmãs, buscará retardar o momento de saldar a soma que reequilibra as partes. Acontece também que essa desigualdade seja aceita pelos que são prejudicados financeiramente, por levarem em consideração o fato de que o herdeiro assume outro aspecto da causa comum, a responsabilidade pelo cuidado dos pais idosos enquanto permanecerem morando na propriedade. Sucessões e espirais de generosidade são, portanto, estreitamente imbricadas.

Produz-se dentro dessas estruturas familiares ampliadas, que são as unidades de coabitação, o que eu proponho chamar de *percolação de recursos*. O fenômeno da *percolação* significa que existe um filtro através do qual passa um fluxo: a coabitação familiar é o meio social através do qual são filtrados os recursos recebidos pelos membros desse coletivo, para serem distribuídos de acordo com a natureza da causa comum que origina o funcionamento da coabitação. O nível de consumo de cada um depende não somente do que cada um recebe por sua atividade comercial e por sua situação perante o sistema de proteção social. Portanto, a *percolação* ocorre

entre a distribuição das receitas, incluindo as receitas de transferências e o consumo da riqueza.

Este fenômeno econômico confunde a simplicidade da clássica relação entre o rendimento recebido por cada família conforme sua contribuição no mercado e o consumo resultante. Este fenômeno econômico específico, para o qual o sistema de estatísticas não está adaptado para fornecer dados confiáveis e regulares, determina o conjunto das transferências de recursos dentro da coabitação organizada em torno de uma causa comum, temporária, mas com efeitos potencialmente duradouros porque as transferências associadas a um dado momento das operações de percolação são “registradas” no momento da partilha *post mortem*. Trata-se de um momento particularmente delicado para a coabitação familiar, uma vez que a herança é um dispositivo político-jurídico atrelado à linhagem e não à coabitação; portanto, não está adaptado para o ajustamento das cargas afetivas resultantes do cotidiano do funcionamento dentro de uma coabitação familiar que podem se expressar sob as diferentes formas “de contar” e de alocar os recursos: os recursos devem ser distribuídos em função, unicamente, do que diz a lei no que se refere à família, independentemente do seu envolvimento na coabitação? Ou os recursos devem também levar em conta a situação relativa dos membros da coabitação familiar, sob o risco de distorcer o que o direito sucessório estipula?

ALTRUÍSMO FAMILIAR E MERCADO: UMA FRONTEIRA MÓVEL

Comte advertia que o altruísmo da família corre o risco de ser contaminado pelo egoísmo doméstico. A oposição de Comte ao discurso econômico, considerado por este como bastante apressado na propagação dos comportamentos egoístas – em detrimento do comportamento altruísta, que tem a preferência de Comte –, deixa espaço para possíveis diálogos entre as duas abordagens.

Como fazem os economistas para explicar os fluxos intra-familiares a partir do arcabouço da teoria econômica? Graças a um comportamento individual baseado em uma racionalidade de reciprocidade, são possíveis quatro explicações, de acordo com Masson (2009, p.150-153): “ajuda-se os pais como eles ajudaram os deles”: Os Adultos ajudam os Velhos assim como estes também ajudaram quando eram Adultos; “ajuda-se os pais para que os filhos façam o mesmo no futuro”: os Adultos ajudam os Velhos de forma a serem ajudados pelos Jovens quando se tornarem Velhos;

“transmite-se aos filhos o mesmo que nossos pais transmitiram em relação a nós”: Os Adultos transmitem aos Jovens como os Adultos lhes transmitiram quando eram Jovens; “transmite-se aos filhos para que eles façam o mesmo com relação aos seus”: os Adultos transmitem aos Jovens para que eles, por sua vez, transmitam aos Jovens quando se tornarem Adultos.

Diante da redução do comportamento coletivo a comportamentos individuais, o sociólogo pode, no entanto, insistir no argumento da força da vida cotidiana e considerar que estas múltiplas formulações de reciprocidade intrafamiliar, que estão tanto em oposição quanto em alianças, são exemplos do que acontece no seio das coabitações familiares. A dimensão individual que toma o discurso econômico encontra seus limites no fato de que se trata de um “individualismo embutido”, nas palavras de Becker: o comportamento econômico individual só pode ser compreendido tendo em conta as relações familiares. A pluralidade de opções da racionalidade individual, atrelando o altruísmo seja ao passado, seja ao futuro, indica a fluidez das *justificativas* de uma transferência na espiral de doações, na qual se inscreve a herança. A linha da partilha torna-se mais complexa quando se leva em conta a evolução das práticas mercantis e de seus efeitos sobre as práticas de transmissão.

Se a herança é “devida” sob a forma da “legitimidade” em países que adotaram os princípios igualitários de devolução da riqueza como a ocorrida na França; se a prática de herança é igualitária em países que deixaram uma maior flexibilidade para os proprietários, como é o caso dos Estados Unidos, a herança permanece, no entanto, exposta a incertezas significativas, inclusive em linhagens pertencentes às classes médias. Incertezas referentes ao momento da herança, que depende do acaso da longevidade dos ascendentes; incertezas sobre o valor da herança em períodos de instabilidade econômica e conforme os investimentos realizados. Finalmente, é preciso levar em conta a incerteza gerada pelos hábitos de consumo da geração que envelhece, bem como a prática de assumir os custos associados ao fim da vida.

A financeirização da atividade econômica tem levado ao desenvolvimento de produtos financeiros inesperados que afetam a transmissão de recursos por meio de herança. Relativos, principalmente, à habitação e ao seguro de vida, estes produtos têm a finalidade de fornecer às pessoas idosas os recursos de que necessitam para os seus últimos anos de vida, em troca da diminuição dos recursos transmissíveis *causa mortis* (QUINN, 2008; GOTMAN, 2010). No caso do seguro de vida, observa-se nos Estados Unidos o desenvolvimento de um mercado secundário no qual o titular desse produto de poupança negocia com empresas que avaliam o produto

e a expectativa de vida do titular e lhes propõem um recurso imediato, em detrimento do que ele transmitirá.

O mercado secundário de seguro de vida foi criado originalmente para permitir a adultos, jovens e portadores de AIDS pagar os dispendiosos tratamentos dessa doença, em um país onde a cobertura da seguridade social é limitada. Mas há também uma segunda categoria de pessoas mais velhas, alguns enfermos, outros com boa saúde, que desejam negociar este patrimônio pouco líquido por riquezas imediatamente disponíveis, de forma a “desfrutar de sua existência.” Um fenômeno semelhante ocorre com o desenvolvimento de técnicas financeiras conhecidas como *reverse mortgage* (hipoteca reversa), em países anglo-saxões, e como *prêts viagers hypothécaires*, na França. Tais dispositivos permitem tornar líquido o valor da moradia, um ativo essencial no patrimônio. Esse tipo de empréstimo permite que casais idosos “ricos por terem suas casas, mas pobres em dinheiro” disponham de recursos por meio de um montante fixo ou de um pagamento mensal, em troca de uma dívida pesada e crescente, mas indolor, que só será paga com o falecimento ou a venda do imóvel. O custo de adesão aos produtos da gestão e do crédito é elevado, produzindo uma dívida que ameaça a ideia de transmissão, apesar de existirem limites para este tipo de contrato, pois o valor da dívida não deve exceder o valor do ativo, com base no qual o empréstimo é efetuado.

Entramos, assim, no âmbito de um consumismo do “último suspiro”, que concorre com a ideia de transmissão da herança. Para autores adeptos da teoria do ciclo de vida³⁷ (MODIGLIANI, 1988), que defendem que indivíduos racionais poupam durante a vida laboral e em seguida consomem a poupança, de modo que os mais racionais morrem sem ativos, tal comportamento apenas reforça os preceitos da teoria econômica do comportamento racional. Contudo, é igualmente objeto de um julgamento negativo, já que está relacionado à ideia de dilapidação, e, portanto, a uma forma de egoísmo geracional, que resulta na redução ou na privação do legado para as gerações posteriores.

Assim como Tocqueville observou que a noção aristocrática de patrimônio imobiliário foi ameaçada pelo surgimento da propriedade mobiliária, tendo em vista a possibilidade de compará-los em termos de retornos financeiros e do surgimento de um mercado de terras mais ativo, a financeiraização dos ativos não fungíveis do patrimônio leva a uma nova transformação das transmissões intergeracionais. Não são apenas os ativos que se

³⁷ Essa teoria foi objeto de um caloroso debate e foi criticada em diferentes aspectos por Laurence J. Kotlikoff (2001).

tornaram mensuráveis entre eles, graças ao desenvolvimento dos mercados e da mercantilização, é a própria transmissão que é colocada em jogo, diante da possibilidade de transformar as riquezas acumuladas, mas pouco líquidas, em bens de consumo até o “último suspiro”.

CONCLUSÃO

Diretamente relacionada à crítica da economia política, a supremacia do altruísmo sobre o egoísmo, elevado ao patamar de “grande problema humano” é um tema central da sociologia de Comte. A sua abordagem bastante particular sobre a economia do altruísmo, que recebeu enorme destaque na sua obra *Sistema de política positiva*, não impediu uma ampla divulgação do discurso comteano, do século XIX até os nossos dias.

O impacto sobre a economia política pode parecer tímido, porque, com a exceção de trabalhos notáveis, porém isolados, da teoria econômica, como os de Amartya Sen sobre o engajamento e os de Spencer, desde a década de 1870, o altruísmo foi integrado na teoria econômica por meio da abordagem utilitarista, que Comte tanto combateu. Não obstante, inscrito na teoria econômica, o altruísmo foi convertido em um altruísmo misto com egoísmo; no funcionamento de utilidade interdependente, foi reduzido a um egoísmo doméstico.

Outra abordagem, no entanto, está sendo reconhecida na sociedade. Ao registrar a doação e a herança nas transferências de recursos altruístas realizadas no seio da família, Comte lhes atribuiu um lugar inquestionável, mesmo que suas concepções conservadoras sobre a família sejam ultrapassadas. Além disso, ao defender uma redefinição profunda do âmbito da família, com a ampliação da prática da adoção e a total liberdade testamentária, Comte confere à questão da herança uma forte dimensão política. Nessa questão, seu ponto de vista continua atual: no início do século 21, a herança continua sendo uma questão central da política contemporânea, em virtude da importância do volume de riquezas transmitidas, da inter-relação existente entre as políticas públicas e as práticas de redistribuição no seio das famílias, e por último, em função do impacto das transmissões de patrimônio sobre a estrutura e a profundidade das desigualdades econômicas. De toda forma, as transferências intergeracionais não se adequam ao mercado: doações entre membros da família ou da coabitação familiar e as heranças não são formas inferiores ou incompletas de mercado. São trocas específicas, cujas dimensões política (no caso da herança) e afetiva (no caso das doações) possuem dinâmica própria. São práticas de troca que

movimentam volumes consideráveis de riqueza, tanto no cotidiano como em momentos cruciais da vida.

Em Comte, a crítica da economia política, vetor da difusão do egoísmo mercante, desemboca em um vasto programa intelectual e político, ancorado no conceito de altruísmo e na afirmação de que este deve suplantar o egoísmo. Dado este primeiro passo, Comte inscreve esta conceitualização na família, uma instituição na qual o funcionamento político (as leis da herança e de adoção) e afetivo (as doações) não têm relações com o do mercado. Comte oferece, desse modo, uma profundidade estritamente sociológica à sua crítica metodológica da economia política. Essa abordagem será retomada por Durkheim e Mauss, que progressivamente modificarão o conceito comteano de altruísmo, chegando por fim a uma nova categoria de doação, que será também apresentada e reivindicada como uma forma de troca diferente daquela do mercado. *A sequência reflexiva* se dá, pois, por deslocamento conceitual, inscrição social e reivindicação política.

CAPÍTULO III

Durkheim e Mauss: do altruísmo ao dom

A questão do altruísmo já estava bem definida na ciência social francesa quando Durkheim entra na cena intelectual parisiense com a defesa de sua tese de doutorado em 1892. Devedor de Comte e de Spencer, que ele leu, refletiu e comentou, Durkheim modifica consideravelmente a maneira de inscrever o altruísmo na sociologia. Ao longo de suas publicações e de suas aulas ministradas na década de 1890, o autor se apossa do tema progressivamente, para colocá-lo como pilar da formação de um vínculo social durável e inscrevê-lo nas pesquisas empíricas durante seu estudo sobre a evolução das taxas de suicídio.

As incertezas da época levam Durkheim a colocar no centro da sua reflexão a formação dos ideais sociais, com a justiça social em primeiro lugar e, em seguida, com a sua interpretação da religião como forma sublimada da sociedade.

Durkheim é confrontado com outros temas e entra em contato com realidades sociais, que Comte não havia considerado: a predominância do altruísmo sobre o egoísmo dá lugar à busca de um equilíbrio entre esses dois “modos de fazer, pensar e sentir”, para retomar a definição canônica de fato social presente nas *Regras do método sociológico*. Assim, altruísmo e egoísmo em excesso são igualmente prejudiciais ao indivíduo bem como ao coletivo.

Durkheim compreende, também, que o altruísmo e o egoísmo se relacionam estreitamente; os dois fenômenos são as consequências engendradas pela ascensão do individualismo, que acompanha o desenvolvimento da sociedade industrial. São produtos do novo funcionamento que a vida social começa a adquirir. Além disso, o autor reformula o fenômeno em termos de imbricação do interesse e do desinteresse nas práticas sociais, tenham elas um caráter econômico ou não. A crítica ao ponto de vista dos economistas dá origem a uma reflexão geral, que defende que o mundo mercantil só é possível graças à existência de valores comuns, que unificam o coletivo e dissolve o comportamento movido estritamente pelo interesse. O altruísmo não é mais uma tendência psicológica alojada em uma determinada parte do cérebro humano. Trata-se da marca do

social inscrita no comportamento individual visando tornar possível a solidariedade social.

Intimamente ligado ao projeto intelectual de seu tio, Mauss contribui para esta nova conceitualização, examinando fenômenos como o sacrifício e o dom. Este último assunto é uma oportunidade para refazer a crítica da teoria econômica: o dom é certamente uma forma de troca, mas é uma troca que não responde à lógica da equivalência e sim às três famosas obrigações: dar, receber, retribuir. Esta troca-dom sintetiza o misto entre interesse e desinteresse, que Mauss teoriza ao mesmo tempo em que Durkheim; no entanto, a troca-dom é, também, oportunidade para ancorar o problema do interesse em um ato definido, identificável, suscetível de uma pesquisa com mais enfoque sobre os atos, do que sobre os motivos.

ALTRUÍSMO E FORMAS DE SOLIDARIEDADE

“Onde quer que haja sociedades, há altruísmo, porque há solidariedade.” (DURKHEIM, 1893, p.215). Durkheim atrela a coesão social ao princípio que Comte apresenta contra os economistas instigadores do egoísmo. A retomada do conceito não significa, contudo, o alinhamento com o pensamento do fundador da filosofia positiva. Durkheim modifica a abordagem, conferindo ao altruísmo uma dimensão coletiva: mais que uma característica da ação individual, o altruísmo é situado no nível do coletivo e serve para orientar a pesquisa sobre o que é necessário para um funcionamento harmonioso do social.

Da divisão do trabalho na sociedade

Há pelo menos uma dezena de ocorrências do termo “altruísmo” na tese de Durkheim. Sua tese não contém um equilíbrio sistemático entre egoísmo e altruísmo: na conclusão da obra, o egoísmo é alternadamente oposto à moralidade, à solidariedade, à pressão da sociedade, à moral profissional (DURKHEIM, 1893). A partir deste período, Durkheim generaliza a tese de Comte, ao apresentar o egoísmo dos grupos como a força que serve de freio para o egoísmo individual: “O único poder capaz de servir como moderador do egoísmo individual é o egoísmo do grupo; o único poder que pode servir como moderador do egoísmo dos grupos é o egoísmo de outro grupo que os engloba.” (DURKHEIM, 1893, p.45). A tese geral de Durkheim é, portanto, que os comportamentos individuais são regulados pelos coletivos em que estão inseridos, da mesma forma que estes últimos

estão eles próprios sujeitos ao mesmo princípio. Dessa maneira, temos uma articulação de coletivos que se regulam mutuamente para impedir a formação de egoísmos coletivos contrários ao interesse geral. Ao mesmo tempo, o egoísmo afeta toda a vida social da sociedade industrial e não é mais atribuído apenas ao comportamento econômico.

Neste estágio, o essencial da reflexão de Durkheim está nas poucas páginas em que o autor tem como alvo a argumentação de Spencer, presente em *La morale évolutionniste*, a tradução francesa do *Data of Ethics*, obra na qual as ideias de Comte foram internacionalmente difundidas. Seria o altruísmo uma forma superior de moralidade, no sentido que seria uma nova forma de moralidade, que se sobreporia à anterior, mais egoísta, do início dos tempos da humanidade? Para Durkheim, as coisas não aconteceram dessa forma. O autor estabelece uma estreita ligação entre a vida social e o altruísmo, e enuncia seu conceito de solidariedade mecânica, para fragilizar a perspectiva de Spencer. Assim, rejeita a ideia de que a sociedade resulta da reunião de indivíduos, e afirma que o indivíduo é formado pela sociedade e, mais tarde, pela ação do Estado. Ademais, Durkheim explica que a consciência coletiva é bem mais ampla nas sociedades primitivas que nas sociedades modernas e, portanto, que a parte propriamente pessoal nas representações é pouco considerável. Isso o leva a concluir que o altruísmo ocupa quase toda a conduta individual:

Cientificamente, a conduta é egoísta na medida em que é determinada por sentimentos e representações que são exclusivamente pessoais. Se, portanto, nos lembrarmos a que ponto, nas sociedades inferiores, a consciência do indivíduo é invadida pela consciência coletiva, seremos efetivamente tentados a acreditar que seja inteiramente diferente de si, que seja inteiramente altruísta, como diz Condillac. (DURKHEIM, 1893, p.215-216).

Já estamos muito longe do “viver pelo outro, para viver no lugar do outro” de Comte: o altruísmo segundo Durkheim é a influência do coletivo sobre o indivíduo.

A influência da consciência coletiva não é ilimitada, uma vez que as representações atreladas ao corpo permitem que haja espaço para o egoísmo nas sociedades primitivas. Pelo contrário, diz Durkheim, o egoísmo aumentou, mas não é hegemônico na sociedade moderna, pois se o lugar dado às representações pessoais aumentou com a ampliação do individualismo, o domínio das representações coletivas se expandiu paralelamente, o que impede que se tirem conclusões precipitadas a esse respeito. Nesta primeira

parte de sua obra, a crítica da tese de Spencer predomina em uma reflexão ancorada na afirmação segundo a qual:

Portanto, o altruísmo não está destinado a se tornar, como quer o Senhor Spencer, uma espécie de ornamento agradável da nossa vida social; mas será sempre sua base fundamental. Como poderíamos de fato passar sem ele? Os homens não podem viver juntos sem se entender e, por conseguinte, sem fazer sacrifícios mútuos, sem criar laços entre si de uma maneira forte e durável. (DURKHEIM, 1893, p.249).

O altruísmo é a solidariedade, a força que une os coletivos. Trata-se, portanto, de estudar como os diferentes coletivos se articulam entre si para produzir o altruísmo, conseguindo, ao mesmo tempo, evitar a formação de “egoísmos coletivos”. A tese de Durkheim está repleta de argumentos a serem desenvolvidos.

O socialismo e a sociologia política

Em seus cursos sobre a estrutura dos grupos, oferecidos em muitas ocasiões na Universidade de Bordeaux e posteriormente, na Sorbonne, Durkheim considera essencialmente três temas: corporações de ofício, o Estado e o direito (propriedade e contrato).

Na seção dedicada às corporações de ofício, Durkheim retoma o argumento segundo o qual, a atividade econômica nas sociedades modernas já não é mais suficientemente regulamentada e o liberalismo econômico sugere: “[...] deixar as iniciativas individuais, os egoísmos particulares se estimularem e se inflamarem mutuamente, em vez de buscar contê-los e moderá-los.” (DURKHEIM, 1969, p.54). Os interesses já não encontram freios, os indivíduos, movidos por seu egoísmo, se confrontam uns aos outros em uma guerra contínua.

Durkheim se mostra, durante toda a sua vida, um feroz opositor da ideia que os economistas fazem do mercado: de acordo com estes, o mercado é uma instituição social específica na qual interesse se opõe a interesse. O comprador desejará comprar mais barato e o vendedor desejará vender mais caro; e é a concorrência que, pela oposição desses interesses contrários, permite chegar a um ponto comum entre os dois e definir o preço pelo qual se efetua a transação. Esse mecanismo regulatório não é suficiente para Durkheim, outras paixões devem intervir para conter o interesse comercial egoísta. Para tanto, Durkheim afirma a existência de uma estreita *ligação entre grupo e moral*, na qual a existência de um grupo

social organizado é a condição para o surgimento de uma moral adaptada ao estado desse grupo.

Esta tese tem validade para uma sociedade baseada na divisão do trabalho e no seu pluralismo moral: “Essa regulamentação e essa moralização não podem ser instituídas, nem por um estudioso em seu escritório, nem por um político; elas só podem ser a obra dos grupos em questão. É por isso, porque esses grupos não existem atualmente, que não há nada mais urgente do que criá-los.” (DURKHEIM, 1969, p.69). A instituição e a organização de corporações de ofício é o único caminho possível para gerar uma disciplina capaz de conter os efeitos individuais e sociais do egoísmo econômico:

Se nas ocupações [profissionais] que preenchem praticamente todo o nosso tempo, não seguirmos outra regra a não ser nosso interesse, como vamos tomar gosto pela abnegação, pela generosidade, pelo sacrifício? Eis como o desencadeamento dos interesses econômicos foi acompanhado por um declínio da moral pública. (DURKHEIM, 1969, p.51).

É preciso notar que Durkheim fala da moral pública e não somente da moral própria à atividade econômica. Assim como Comte, o autor vê a origem das dificuldades enfrentadas pela sociedade industrial no desenvolvimento de uma atividade econômica não regulamentada. Mas, ao contrário de Comte, não busca uma solução para esse problema geral em uma instituição como a família ou a religião. É no seio do mundo econômico que ele a encontra, com sua proposta de formar um coletivo ligado a este espaço: as corporações de ofício. Mas Durkheim está ciente do descrédito dessa instituição na França, desde a Revolução Francesa, por isso levanta a questão de saber se a criação dessa instituição e dessa organização teria o efeito de substituir o egoísmo corporativo pelo egoísmo individual.

A resposta abre um vasto campo de estudos que Durkheim explorou apenas parcialmente, tendo a sua sociologia política permanecido em um estágio embrionário. Mas é possível deduzir sem dificuldade, os princípios de sua resposta, examinando a arquitetura dos coletivos nos quais as corporações de ofício se situariam para produzir altruísmo no mundo econômico, sem resultar em um egoísmo corporativo.

Durkheim defende a ideia de que o Estado é o vetor do desenvolvimento do individualismo e não seu adversário, como proclama Spencer. O Estado do Antigo Regime continha a diversidade de egoísmos coletivos que dominavam a sociedade e seu funcionamento econômico; nesse sentido, é considerável o risco de se formar um Estado despótico. As corporações de

ofício são convocadas para resolver este problema, assumindo uma dimensão política bem além do seu papel de regulador da atividade do mercado: “[...] a força coletiva que é o Estado, para que seja liberadora do indivíduo necessita de contrapeso; ela deve ser contida por outras forças coletivas, a saber, por esses grupos secundários.” (DURKHEIM, 1969, p.98-99). O republicanismo de Durkheim se reconcilia, então, com o princípio do equilíbrio social, baseado na oposição de forças constituídas e constitutivas da vida política, que havia sido teorizada por Maquiavel em sua leitura de Tito Lívio, ao estabelecer nessa doutrina a liberdade individual como objetivo: “E é desse conflito de forças sociais que nascem as liberdades individuais”³⁸ (DURKHEIM, 1969, p.99).

Argumentos similares inspiram a sua reflexão no seu curso dedicado ao socialismo, no qual considerou em detalhe o pensamento de Saint-Simon e dos Saint-Simonianos. Na sua conclusão, anuncia um programa no qual o entrelaçamento das dimensões políticas e econômicas acontece: “O problema deve, portanto, ser colocado da seguinte forma: buscar, por meio da ciência, quais são os freios morais que podem regular a vida econômica, e com este regulamento, conter os egoísmos e, por conseguinte, permitir que se satisfaçam as necessidades.” (DURKHEIM, 1976b, p. 267).

A defesa da sociedade face aos perigos ocasionados pela propagação dos egoísmos demanda a criação de uma instituição específica, ainda ausente no mundo econômico concorrencial, esse último termo concebido pelos economistas liberais; a corporação de ofício é esta instituição capaz de produzir uma moralidade econômica sem a qual as pessoas não conhecem mais seus direitos. Nem a família, nem a religião podem intervir no mundo econômico; é necessária uma instituição econômica para atingir esse objetivo. Mas a corporação de ofício tem também uma face política, já que deve impedir que os interesses coletivos constituídos, sejam uma barreira à formação do interesse geral. Estamos distantes da forma como Comte defendeu empiricamente o altruísmo na vida social.

O altruísmo no âmago da pesquisa empírica

Durante este mesmo período, Durkheim publicou seu estudo sobre o suicídio. Sua importância reside menos na oposição que ele propõe entre as formas egoísta e altruísta de suicídio, do que no fato de colocar o altruísmo como pilar da pesquisa empírica. Esta maneira de proceder está

³⁸ O fato de Durkheim considerar o conflito político como meio de assegurar as liberdades individuais impede que o classifiquemos como pensador conservador ou mesmo reacionário, já que defende categorias profissionais.

intimamente relacionada com reflexões apresentadas no mesmo momento, nos cursos deste período. Além disso, as conclusões do livro retomam e desenvolvem as teses de Durkheim sobre o papel político, econômico e social das corporações de ofício.

O suicídio egoísta é definido como individualismo exacerbado ou excessivo: “Se concordamos em chamar de egoísta este estado no qual o eu individual afirma-se em excesso face ao eu social e em detrimento deste, podemos denominar egoísta o tipo particular de suicídio que resulta de uma individuação desmedida.” (DURKHEIM, 1976c, p. 223). Durkheim não é muito rigoroso quanto a este ponto, designando, indiscriminadamente, o egoísmo e o individualismo como causas do suicídio.

Por outro lado, o termo suicídio altruísta leva ao nível coletivo, o equilíbrio situado habitualmente no nível do comportamento individual:

Uma vez que chamamos de egoísmo o estado no qual se encontra o eu quando ele vive sua vida pessoal e obedece apenas a si mesmo; a palavra altruísmo exprime razoavelmente bem o estado oposto, aquele em que o eu não pertence a si mesmo, no qual ele se confunde com algo diferente de si mesmo, no qual o eixo da sua conduta está situado fora dele, a saber, em um dos grupos a que pertence. É por isso que chamamos de suicídio altruísta aquele resultante de um altruísmo intenso. (DURKHEIM, 1976c, p. 238).

Uma vez justificada a ligação entre a integração demasiadamente fraca (forte) e o suicídio egoísta (altruísta) no contexto dos grupos políticos, religiosos e familiares, Durkheim apresenta um primeiro resultado geral, colocando em evidência uma relação não linear entre integração social e suicídio³⁹. Assim, examinando as taxas de suicídio de militares, Durkheim observou o papel protetor desempenhado pelo tradicionalismo face ao individualismo excessivo e o cortejo de suicídios (egoístas). Contudo, o autor nota que dedicar-se a uma causa que ultrapassa o indivíduo (a nação), torna-se, por sua vez, um fator de suicídio (altruísta) quando “excede um certo grau de intensidade” (DURKHEIM, 1976c, p.257). Philippe Besnard mostrou que essa relação era passível de generalização, uma vez que é possível encontrá-la na regulação social das paixões e das expectativas dos

³⁹ *L'intégration sociale* em Durkheim significa que o grupo se compõe de indivíduos que compartilham práticas, paixões e ideais. A esta definição de coesão social o autor adiciona o que denomina *régulation sociale*, que supõe uma hierarquia no coletivo, normas definindo os limites aceitáveis para as paixões, conforme o lugar ocupado na hierarquia e ideais compartilhados e consideradas legítimas.

indivíduos nas relações conjugais, como Durkheim afirmou. (BESNARD, 1987). Dessa maneira, o egoísmo e o altruísmo fogem da abordagem filosófica e antropológica de Comte e Spencer. Por sua vez, Durkheim e Besnard qualificam a estrutura moral e relacional dos grupos sociais, quaisquer que sejam o seu volume, e não relacionam essa estrutura à dicotomia um tanto simplista e conservadora de Comte, que opõe o egoísmo do homem no mercado, ao altruísmo da mulher no seio da vida familiar. Tendo obtido esse resultado empírico, considerando problemas sociais mais vastos, Durkheim passa a preocupar-se sobre o que as taxas de suicídio e sua evolução ensinam sobre o estado atual das sociedades.

Durkheim insiste que é o suicídio egoísta que fornece o maior contingente de mortes voluntárias dos países europeus e não os suicídios anômicos, que são atribuídos à atividade econômica e industrial (DURKHEIM, 1976c). Isto significa que Durkheim não coloca a desregulamentação que assola o mundo econômico no topo dos problemas sociais, como Saint-Simon e os Saint-Simonianos fizeram. Estes problemas são problemas importantes, mas não são o problema central da situação. Em suma, o egoísmo não é nem somente e nem principalmente um fenômeno econômico.

Feita esta distinção, Durkheim introduz uma segunda, visando definir um fenômeno comum como origem do egoísmo e do altruísmo. Assim, defende que a sociedade moderna desenvolve o individualismo mais do que todas as sociedades precedentes, especialmente por meio do Estado, que libertou os indivíduos dos constrangimentos que os restringiam nos períodos anteriores. Em seguida, Durkheim afirma que o altruísmo pode ser atribuído à mesma explicação. Para o autor, o culto do indivíduo que torna “o homem um Deus para o homem” é o componente essencial da consciência coletiva em uma sociedade de solidariedade orgânica, onde a especialização das atividades faz com que os indivíduos sejam socialmente e moralmente diferentes. Isso produz o individualismo moderno, mas também produz o altruísmo das pessoas modernas. Além disto, longe de pensar que o egoísmo, foi capaz de originar o altruísmo, conforme considerava Spencer, Durkheim explica que ambos resultam de um terceiro fator em comum: o culto do indivíduo.

A conclusão é bastante clara: “[...] mesmo os sentimentos que mais nos parecem estar atrelados à complexidade pessoal do indivíduo dependem de causas que estão fora de seu alcance! Nosso egoísmo é ele próprio, em grande medida, um produto da sociedade.” (DURKHEIM, 1976c, p.411). No lugar da visão antropológica e biológica de Comte ou da visão evolucionista e utilitarista de Spencer, Durkheim explica que o egoísmo e o altruísmo são o resultado de um trabalho que a sociedade opera sobre si

mesma. São *construções sociais*, fenômenos sociais engendrados pela maneira como a sociedade se estruturou.

Enfim, Durkheim concebe uma solução para as dificuldades enfrentadas pelas sociedades modernas, lançando mão das corporações de ofício discutidas nas suas aulas ministradas em Bordeaux. Mas não se trata de dar ao aspecto econômico uma importância central; este novo coletivo consegue atuar dentro da atividade laboriosa, ali onde nem o Estado, nem a religião, nem a família podem intervir. O trabalho ocupa um tempo considerável na vida do indivíduo e esse tempo é deixado de fora de toda estrutura coletiva e de socialização. Só as corporações de ofício podem intervir durante esse tempo. Assim sendo, corporações de ofício oferecem a possibilidade de proporcionar uma melhor integração social, de reduzir o egoísmo e os suicídios proporcionados por este. Ao mesmo tempo, esses grupos vão contribuir para diminuir os suicídios anômicos decorrentes de disfunções econômicas, por meio do seu efeito regulador, ou seja, dando “[...] esta lei de justiça distributiva, tão urgente [...]” para o mundo econômico (DURKHEIM, 1976c, p. 440).

Como Saint-Simon em sua última fase, Durkheim considera que o principal problema é a miséria moral, muito mais que a miséria econômica. Sobre este ponto, Durkheim não alterou suas ideias: como na conclusão da sua tese, seguiu afirmando que a tarefa urgente é construir uma moral, ainda que, daquele momento em diante, é o fenômeno religioso que se encarregará de lhe fornecer a solução.

A imbricação entre altruísmo e egoísmo

O curso de educação moral é uma parte importante da reflexão de Durkheim sobre o altruísmo e o egoísmo. Nessa altura, Durkheim se volta para o elemento de ligação entre o indivíduo e o grupo, o que constitui a solidariedade ou, ainda, o que constitui a moralidade e desenvolve sua resposta na tríplice: disciplina, apego ao grupo, autonomia da vontade.

Ainda com mais entusiasmo, Durkheim nega a dimensão moral do ato egoísta, ou seja, dos atos voltados para si mesmo, argumentando que o amor-próprio não é nada além de preservação da existência e não tem nenhum valor ético. Definido como um ato voltado para os demais, ou ainda um ato com fins impessoais, o altruísmo é o sinal da moralidade; o altruísmo existe no contexto de “apego ao grupo”, isto é, dos comportamentos voltados para o coletivo. Isto dá a Durkheim a oportunidade de voltar ao par egoísmo/altruísmo de uma forma bastante inovadora, explorada nas *Formas elementares*.

Durkheim rejeita a relação limitante que coloca o egoísmo e o prazer pessoal de um lado, e o altruísmo e o prazer alheio do outro. Consagrando-se à ciência, o cientista não sabe qual prazer isso resultará para a humanidade; inversamente, o egoísta pode infligir sofrimento para si mesmo, como o avarento que renuncia às satisfações resultantes do consumo de riquezas das quais abre mão (DURKHEIM, 1974).

Além disso, Durkheim acredita que o altruísta obtém prazer pessoal daquilo que ele proporciona aos outros. Durkheim identifica a parte do *self* no altruísmo e a parte do social no egoísmo. O altruísta deve tornar seus os sentimentos pertencentes aos outros para agir; esta apropriação já é a marca do *self* na ação voltada para o exterior. Quanto ao egoísta, os objetos (o ouro, o poder, as honras) para os quais ele orienta sua ação são coisas sociais que residem fora do próprio indivíduo. Examinados em termos de prazer e sofrimento, altruísmo e egoísmo são tão intimamente imbricados que se torna difícil distingui-los, tal qual fizeram os economistas. Mas Durkheim redefine os dois termos, considerando se a ação tem por finalidade o próprio indivíduo ou se a ação leva o indivíduo em direção a um coletivo, família, nação, humanidade. Este é o critério final de diferenciação do que Durkheim chama cada vez mais de atos *interessados* e *desinteressados*. Esta redefinição não é, contudo, o ponto final da reflexão, uma vez que ela é a oportunidade para introduzir a noção de *desinteresse*, entendida não como a qualificação de um ato desinteressado, mas como o *processo* que leva ao desinteresse, isto é, à ação voltada para o coletivo. Mas, como são formados socialmente esses comportamentos *desinteressados*? Qual é o processo social suscetível de produzir a ação *desinteressada*?

É preciso se voltar para a sociologia da religião de Durkheim, para compreender como o autor delineou a solução para este problema. Em *Formas elementares da vida religiosa*, Durkheim parte da tese do *homo duplex*, segundo a qual a natureza humana é dupla, sendo material e utilitária, mas igualmente ideal e social. O entrelaçamento entre o utilitário e o ideal é semelhante ao existente entre o interesse e desinteresse, entre o egoísmo e o altruísmo. Mas qual é o processo social equivalente à efervescência social que, durante as festas e cerimônias religiosas, produz esse sentimento de superioridade do coletivo sentido pelo indivíduo?

Trata-se de ritos negativos. Eles não se contentam em prescrever proibições; além disso, dão força ao indivíduo, uma força que o indivíduo usa para se superar e voltar-se para o coletivo, a sociedade sublimada sob a forma do seu deus. A abnegação exige a renúncia, a privação, o desconforto; pode até mesmo chegar à imposição da dor; portanto, faz sofrer. Este sofri-

mento mostra o quanto o indivíduo transcende e se esquece de si mesmo em prol de um ideal:

Aqui e ali, admite-se que a dor é geradora de forças excepcionais. E essa crença não é infundada. É, de fato, pela maneira como ele suporta a dor que se manifesta a grandeza do ser humano. Ele nunca se supera mais brilhantemente do que quando subjugua sua natureza ao ponto de fazê-la seguir um curso contrário ao que escolheria espontaneamente. (DURKHEIM, 1968, p.451).

Esse argumento também se aplica à sociedade cuja religião é apenas sua forma sublimada:

A sociedade só é possível a esse preço [...] ela exige necessariamente deles [dos indivíduos] sacrifícios perpétuos; ela agride incessantemente nossos apetites naturais, precisamente porque nos eleva acima de nós mesmos. Para que possamos cumprir os nossos deveres para com ela, temos de estar dispostos a, por vezes, violar os nossos instintos, a superar, quando necessário, a inclinação da natureza. (DURKHEIM, 1968, p.452).

Voltado para os outros, o ato desinteressado supõe uma forma de renúncia; é uma das formas da abnegação e como a abnegação, o ato desinteressado produz essa força superior que permite que o indivíduo se supere e se ligue ao coletivo, enquanto desfruta do prazer proporcionado por uma superação que o faz atingir o nível do ideal e o equilíbrio entre o utilitário e o coletivo, adaptado à sua situação de *homo duplex*.

Durkheim desenha aqui o início da resposta para Spencer, sobre as aporias da sociedade altruísta: indivíduos altruístas que trocassem favores não produziriam um resultado nulo (cada um sai do processo com os recursos possuídos originalmente) ou um resultado negativo (sendo nulo o custo dessa troca), mas sim positivo, porque no processo surgiram forças superiores que os indivíduos altruístas colocaram em movimento pelas paixões que os ligam ao ideal social. A superação de si mesmo que acompanha a renúncia, produz os laços sociais e a força moral que lhe é própria e de que beneficiam os indivíduos pela aproximação com o coletivo. Renunciando aos prazeres ao seu alcance, o indivíduo produz a força moral que lhe permite se superar e atingir o ideal, esse fenômeno sem o qual nenhuma sociedade é possível (DURKHEIM, 1968). Renunciando a si mesmo, o indivíduo adquire uma força superior à sua, ele pode mais

porque, assim como a fé, o ideal “[...] é, acima de tudo, calor, vida, entusiasmo, exaltação de toda atividade mental, elevação do indivíduo para além de si mesmo.” (DURKHEIM, 1968, p. 607). É saindo de si mesmo, se unindo ao coletivo, que esta força superior pode ser criada pelos sentimentos morais que ela gera. A produção da individualidade é inseparável da produção do coletivo; renúncia e abnegação acompanham a satisfação pessoal, pois esta comporta sempre uma “[...] certa auto-doação, certa capacidade de se entregar, se derramar, não se fechar rigorosamente em si mesmo.” (DURKHEIM, 1974, p.182).

TROCAS, DONS E SOLIDARIEDADE

As reflexões de Durkheim que o levam a reformular o problema colocado por Comte em termos de interesse, de desinteresse e de renúncia permanecem, porém, incompletas em um ponto decisivo.

Durkheim não indica claramente a cena social em que se dá a superação de si, mediante a renúncia, como o fez em seu estudo das religiões arcaicas com os momentos de efervescência social. Como o trabalho do sociólogo francês é inseparável do trabalho coletivo realizado pela equipe de *L'Année sociologique*, nos perguntamos se essa lacuna foi preenchida por seus discípulos. A questão do altruísmo e do egoísmo desaparece da agenda da equipe de Durkheim ou é objeto de novas elaborações significativas?

Alguns elementos levam a uma resposta negativa. Na sua resenha sobre *O Suicídio*, Simiand não atribui grande importância às denominações mantidas por Durkheim, mencionadas por ele só de passagem. Surpreendentemente, o tema do egoísmo e do altruísmo está ausente da sua obra de sociologia econômica e não é mencionado nos originais argumentos que ele introduz em sua teorização dos comportamentos interessados dos operários e dos patrões, em conflito acerca da distribuição das riquezas. Sobre este ponto, a abordagem de Durkheim não leva a nenhum resultado. Uma conclusão idêntica emerge do livro que Halbwachs dedicou ao suicídio, no qual ele propôs uma análise bastante diferente da desenvolvida por Durkheim. Halbwachs, além de não manter a distinção entre suicídios egoístas e altruístas, critica vigorosamente esta última categoria, afirmando que Durkheim confundiu suicídio com sacrifício. Ao eliminar o que se destaca como sacrifício, Halbwachs retira desta categoria grande parte da dimensão altruísta que lhe é atribuída.

No entanto, essa impressão se altera completamente se considerarmos o trabalho de Mauss.

O tema do altruísmo já estava presente na conclusão do importante artigo de Hubert e Mauss sobre o sacrifício, cuja elaboração Durkheim acompanhou de perto⁴⁰. Ambos os autores salientam a importância que atribuem à morfologia do sacrifício e à sua função de comunicação entre o sagrado e o profano por intermédio da vítima; para o sacrificado o contato ritualizado com o divino é fonte de vida, condição de sua existência. Este comércio, usando uma ampla definição que o termo vem mantendo desde o século XVIII, é apresentado como uma mistura de ato interessado e desinteressado:

Em todo sacrifício há um ato de renúncia, pois o sacrificado se priva e doa [...] Mas essa abnegação e essa submissão não se dão sem um retorno egoísta. Se o sacrificado dá algo de si, ele não se doa; ele prudentemente se reserva. Se ele doa, em parte é para receber. O sacrifício se apresenta, portanto, sob um aspecto duplo. É um ato útil e é uma obrigação. O desinteresse se mescla com o interesse. É por isso que ele é tão frequentemente concebido sob a forma de contrato. No fundo, talvez não haja nenhum sacrifício que não tenha algo de contratual. Ambas as partes envolvidas trocam serviços entre si e tiram proveito disso. (HUBERT; MAUSS, 1969, p.304-305).

A formulação é muito semelhante à que Durkheim utilizou em suas aulas sobre a moral; certamente essa semelhança é, em grande parte, fruto da afinidade existente entre o trabalho do sobrinho e o do tio, especialmente no que diz respeito à sociologia religiosa.

Alguns argumentos não caem no esquecimento. Vinte e cinco anos mais tarde, comentando o poema escandinavo colocado na abertura de seu célebre *Ensaio sobre o Dom*, Mauss explica: “Vemos a questão. Na civilização escandinava e em um bom número de outras civilizações, as trocas e os contratos são realizados sob a forma de presentes, voluntários na teoria, mas, na realidade, efetuados e prestados obrigatoriamente.” (MAUSS, 1980, p.147). E um pouco mais abaixo, ele precisa:

[...] nós queremos aqui considerar apenas uma das características, profunda, porém isolada: o caráter voluntário, por assim dizer, aparentemente livre e gratuito e, no entanto, constringido e interessado dessas prestações. Elas quase sempre ocorrem na forma de oferta, de presente

⁴⁰ Ver as cartas de Durkheim a Mauss, entre dezembro de 1897 e agosto de 1898, em Durkheim (1998, p.96-175).

oferecido generosamente mesmo quando neste gesto que acompanha a transação não há nada além de ficção, formalismo e enganação social e quando há, no fundo, obrigação e interesse econômico. (MAUSS, 1980, p.147).

O mesmo registro é usado no momento de tirar conclusões:

Estamos novamente diante de uma moral de grupo [...] a sociedade envolve o indivíduo, em um curioso estado de espírito, no qual se misturam o sentimento de direitos e outros sentimentos mais puros: de caridade, de “serviço social”, de solidariedade. Os temas do dom, da liberdade e da obrigação nos dons, o da liberalidade e do interesse em doar, são novamente evocados, da mesma forma como ressurgem na memória uma melodia marcante da qual não nos lembrávamos há muito tempo. (MAUSS, 1980, p.262).

Essas passagens mostram a filiação das ideias entre o tio e o sobrinho no que se refere ao entrelaçamento do altruísmo com o egoísmo, do ato interessado e do ato desinteressado. Esses termos, segundo Mauss, são recentes na história do pensamento humano e, portanto, é difícil acreditar que os indivíduos do passado tenham sido orgulhosos egoístas como o evolucionismo de Spencer supõe. Colocando-se com modéstia na linha das críticas à economia política, Mauss considera que o comportamento interessado do homem econômico teorizado pelos economistas é um dos possíveis futuros do indivíduo contemporâneo, de acordo com a forte tese expressa na fórmula : “O homem econômico não ficou para trás, ele está à frente de nós” (MAUSS, 1980, p.272). Mauss não negligencia, contudo, a dimensão filosófica, antropológica e, mais simplesmente, a dimensão política do dom. Sua estratégia é diferente: desenvolve um longo estudo das sociedades arcaicas e históricas, fornecendo embasamento empírico à reflexão filosófica e econômica sobre o comportamento da dádiva, como Durkheim fez em *O suicídio*. Sua abordagem é bastante original.

Estudando sistemas de dons e contra-dons, Mauss não se limita a mostrar o que caracteriza e o que constitui o substrato da solidariedade – o fato de se doar, de renunciar a uma parte de si mesmo como fundamento do social – segundo Durkheim. Com os diferentes sistemas de prestação total, Mauss revela a produção elementar da solidariedade e, ao descrever os numerosos exemplos extraídos de seu vasto conhecimento das sociedades arcaicas, demonstra empiricamente que as práticas de dons e contra-dons estão presentes desde as origens e que essas formas de comércio ainda exis-

tem na sociedade atual⁴¹. Mauss vai além: com grande ousadia intelectual, enuncia as regras que regem os seres humanos na produção do social, através do sistema de dons e contra-dons, a saber, as três famosas obrigações de dar, receber e retribuir. Uma abordagem semelhante à de Adam Smith, quando este explicita, nos primeiros capítulos de seu célebre *Investigação sobre a Natureza e as Causas da Riqueza das Nações*, as regras de equivalência que os homens seguem na troca comercial. Por fim, como Malinowski (1989), Mauss salienta o fato de que, tanto nas sociedades arcaicas como nas sociedades modernas, os sistemas de contra-dons coexistem com os sistemas de troca comercial.

Assim, uma etapa importante é superada nessa *sequência reflexiva*. Passando da questão do altruísmo e do egoísmo à dos sistemas de dons e contra-dons, a sociologia durkheimiana amplia o contra-discurso desenvolvido por Comte. Dando continuidade à crítica das imperfeições epistemológicas e metodológicas da economia política, os sociólogos durkheimianos deixam os limites da Religião da Humanidade para estudar as transações efetivas que alimentam a solidariedade. Eles mostram como os indivíduos produzem e reproduzem a solidariedade, através de um vasto comércio social, diferente do comércio mercantil, contudo, articulado com este.

Mas, o que esses sistemas de dons ocultam? Trata-se apenas de um novo nome dado aos fenômenos já identificados no coletivo da família, como Comte havia sugerido? À semelhança do que foi feito na análise das proposições de Comte, é preciso reconsiderar que o fenômeno designado por Mauss traz à tona o que este contém de original para a sociedade industrial, ao mostrar que os comportamentos baseados nas dádivas são fenômenos que ultrapassam o mundo da interdependência e dizem respeito cada vez mais às transações do mundo moderno.

DONS “MECÂNICOS” E DONS “ORGÂNICOS”

Os trabalhos de Durkheim e Mauss permitem extrair ensinamentos sobre formas de altruísmo. Ao dar ênfase ao grupo e, mais ainda, à coexistência de uma pluralidade de grupos para os quais e pelos quais “há altruísmo porque há solidariedade”, a abordagem de Durkheim permite distinguir pelo menos duas grandes classes de comportamento dentro do altruísmo. Por analogia com a solidariedade mecânica na qual os indivíduos

⁴¹ Desde então, esta perspectiva foi desenvolvida pelo grupo formado por Alain Caillé, junto à *Revue du MAUSS* (GODBOUT; CAILLE, 1992; CHANIAL, 2008).

são socialmente e moralmente semelhantes, há, primeiramente, um altruísmo cotidiano vivido no âmbito familiar ou no mundo da interdependência. Devido à influência dessa semelhança forjada pela “força do cotidiano”, uma solidariedade pode ser estabelecida diretamente entre os indivíduos. Mas isso não é suficiente para caracterizar a sociedade moderna já que, ao lado destas relações primordiais, ergue-se o mundo das organizações, o suporte da diferenciação social e de um altruísmo societal que Durkheim designa usando o termo “caridade coletiva organizada”:

Os males sociais [vadiagem, alcoolismo] precisam ser tratados socialmente. Contra eles, o indivíduo isolado nada pode fazer. O único remédio eficaz reside em uma *caridade organizada coletivamente*. É necessário que os *esforços particulares sejam agrupados, concentrados, organizados* para que produzam algum efeito. Assim, o ato assume, ao mesmo tempo, um caráter moral mais elevado, precisamente porque ele serve a fins mais gerais, mais impensoais. (DURKHEIM, 1974, p.71, grifo nosso).

Esta formulação é sequência lógica da argumentação desenvolvida por Durkheim na última parte de *O Suicídio*: as corporações de ofício são o exemplo de uma nova organização destinada a produzir regras morais que reforcem a solidariedade no mundo do trabalho. Tomando ao pé da letra a maneira como Durkheim introduziu as corporações de ofício, temos: “[...] o sistema mental de um povo é um sistema de forças definidas que não se pode nem perturbar, nem rearranjar por uma mera imposição. Ele depende, de fato, *da forma que elementos sociais são agrupados e organizados*.” (DURKHEIM, 1976c, p.446). A generosidade, o sacrifício e a renúncia ocorrem em grande medida por intermédio de associações, que são organizações especializadas no comércio da caridade. Se, cada vez mais, “sofre-se à distância” (BOLTANSKI, 2007) é também à distância que, cada vez mais, são efetuadas as doações.

Mauss não deixa de observar a existência desse fenômeno. Nas conclusões do seu *Ensaio sobre o Dom*, o autor explica que as formas arcaicas e históricas que chamaram sua atenção até então são bem diferentes das formas fossilizadas e ultrapassadas do comércio social: essas práticas existem desde sempre, sem que tenhamos realmente consciência da sua presença, do seu papel e da exigência ética que elas revelam. No mundo industrial moderno, vivemos ainda no que Mauss denomina, misteriosamente, de “atmosfera do dom” (MAUSS, 1980, p.258): é interessante examinar os exemplos que o autor usa para ilustrar essa ideia. Os primeiros são extraídos da vida da aldeia, onde “a rodada deve ser mais cara e maior”, onde é preciso “osten-

tar generosidade”, por ocasião das festas religiosas e celebrações familiares (casamentos, comunhões, funerais). Vêm, em seguida, os ritos de separação (“chicotear a ovelha vendida”) ou integração (“dar o sal com a mão”, “uma fatia de pão com manteiga passada três vezes pela grelha oferecida com a mão direita”), que fazem com que o gado, vendido ou comprado, deixa ou encontra seu lugar no grupo social.

Estes exemplos são o elo entre as práticas das sociedades arcaicas e históricas examinadas até então, e as que persistem nas aldeias do início do século XX: os princípios que estão na base da generosidade exibida publicamente, da obrigação de retribuir mais do que recebemos, do espírito da coisa vendida, ainda estão presentes e ativos nesses ambientes sociais onde a interdependência permanece forte no seio das sociedades de mercado mais modernas do seu tempo. Mauss aborda, em seguida, o cerne do problema, ao considerar o mundo de industriais e comerciantes a partir do direito. O autor observa, inicialmente, que a propriedade artística, literária e científica confere o direito de propriedade a seus criadores e a seus herdeiros; direitos para exercer os seus direitos morais sobre a obra por muito tempo depois de concluída a venda.

O exemplo a seguir é o da previdência social e das caixas de seguro familiar, criadas por industriais, dotando os trabalhadores de direitos que possam ser exercidos em caso de desemprego, doença ou velhice, em contrapartida à venda da força de trabalho no mercado. No momento seguinte, Mauss generaliza, retomando a ideia de equilíbrio entre o excesso de generosidade e o egoísmo⁴², cujo argumento Durkheim havia usado para explicar o crescimento das taxas de suicídio e apresentar seu projeto de criação das corporações de ofícios. Nesta nova categoria de coletivo, segundo Mauss, “[...] a honra, a abnegação, a solidariedade corporativa não são palavras vazias, nem estão constrangidas pelas realidades do trabalho.” (MAUSS, 1980, p.263).

A discrepância entre as duas séries de exemplos é surpreendente: se os primeiros são extraídos da vida comunitária e das relações sociais diretas entre os indivíduos, os últimos revelam um *mundo de organizações* instituídas com base no direito comercial, industrial e, sobretudo, no surgimento do direito social. Além disso, a este ponto da análise, Mauss já não se refere

⁴² “No entanto, é necessário que o indivíduo trabalhe. É preciso que ele seja forçado a contar consigo mesmo, mais que com os outros. Por outro lado, ele precisa defender seus interesses, individualmente e em grupo. O excesso de generosidade e o comunismo seriam tão prejudiciais para si como para a sociedade, quanto o egoísmo de nossos contemporâneos e o individualismo das nossas leis [...] tanto a vida de monge como a de um Shylock devem ser igualmente evitadas.” (MAUSS, 1980, p.262-263).

aos princípios do dom, à tríplice obrigação de dar, receber e retribuir mais do que recebemos. Trata-se de “defender os seus interesses pessoalmente e em grupo”, de fornecer proteção a grupos ou pessoas potencialmente ameaçadas pelo funcionamento do mercado ou pelos caprichos da vida. Já não é mais uma questão de construir vínculos entre os indivíduos, mas de se dotar de estruturas organizacionais e institucionais capazes de proteger as pessoas. Com o desenvolvimento da sociedade de mercados, o dom mecânico cede lugar cada vez mais para o *dom orgânico* ou *dom organizacional*.

Essa dualidade de um lado, e essa evolução de outro, nos impedem de manter uma visão ingênua sobre o lugar ocupado pelo dom na sociedade contemporânea. Dons certamente desempenham um papel importante no seio de uma coabitação familiar, quando se trata do apoio que os membros se proporcionam mutuamente e da distribuição [percolação] dos rendimentos primários e secundários no processo. Mas podemos avançar ainda mais, e observar as práticas de dons fora deste círculo familiar, contemplando os laços de amizade e de vizinhança, conforme os trabalhos de Alain Caillé.

Com uma leitura poderosa das conclusões de Mauss, Caillé insistiu em manter, no âmbito da *socialidade primária* dos modernos, o que ele chama de dom modesto. O dom é modesto na medida em que já não exerce a função de reproduzir a ordem social ou fixar a hierarquia social entre os indivíduos, como é o caso dos dons arcaicos. No entanto, o dom é modesto apenas na aparência, pois este comércio entre os seres humanos tem a característica de produzir o social, já que “o vínculo é mais importante que o bem” (CAILLE, 2014; GODBOUT; CAILLE, 1992). Essa leitura original resultou em um poderoso movimento de reflexão, tornando, gradualmente, o dom como a chave de toda uma visão política da sociedade. Contudo, como toda leitura deste gênero, o holofote que essa interpretação projeta sobre o dom modesto, produz uma obscuridade, ocultando o dom organizacional. Ainda sobre a interpretação de Caillé, este rejeitou os exemplos citados por Mauss, classificando-os na categoria de transações dominadas pela figura do Estado e do mercado, dons que o autor qualifica de secundários, porque elas unem “[...] pessoas já vinculadas pela necessidade de cumprir tarefas funcionais, de um lado, e dons massificadas, impessoais, de outro.” (CAILLE, 2014, p.202).

Portanto, é hora de reconsiderar este aspecto da questão, pois, segundo Caillé, nos próprios trabalhos que ampliam as três famosas “obrigações de dar, receber e retribuir” para criar vínculos e ignoram o papel das organizações, estas surgem continuamente, desfazendo os laços sociais diretos sobre os quais assentam o esquema do dom mecânico. Em um capítulo elaborado sob o significativo título de “A tentação do dom”, Jacques Godbout

se esforça para mostrar a que ponto as práticas de dons estão presentes na sociedade moderna e o quanto são eficazes. No entanto, se considerarmos atentamente a natureza dos dons intrínseca a essa bela perspectiva, o que constatamos? Quer se trata de dons organizacionais: como a Cruz Vermelha Etíope, que envia um cheque de cinco mil dólares para ajudar as vítimas do terremoto no México, em 1985; a coleta de fundos da UNICEF, a da Associação Americana de Veteranos ou, ainda, a dos devotos de Krishna no aeroporto de Toronto (GODBOUT, 2007). E quando aborda o “dom entre desconhecidos” (GODBOUT; CAILLE, 1992, p.95), os autores citam os Alcoólicos Anônimos, uma associação “sem responsáveis, que não exerce nenhuma autoridade ou poder” e na qual “inexiste qualquer forma de governo”, segundo o site francês da associação. A forma política anárquica da associação não altera a ideia de grupo; os Alcoólicos Anônimos se reúnem em uma organização porque “certos trabalho devem ser realizados”, porque o grupo de voluntários:

[...] deve escrever, imprimir e distribuir a literatura, conforme solicitada, a indivíduos e grupos; deve fornecer informações sobre os grupos antigos e novos; deve responder a perguntas pessoais sobre o programa de recuperação do AA; deve fornecer as informações solicitadas pelos diretores das instituições; devem estabelecer e manter relações sólidas com a imprensa escrita, o rádio, a televisão, o cinema e todos os outros meios de comunicação. (ALCOOLIKUES ANONYMES, 2015).

Portanto, para alcançar seu objetivo, o dom orgânico, como toda ação coletiva, precisa de uma estrutura organizacional.

O lugar ocupado pelas organizações nos dons é, como diria Durkheim, “transmitido pelos fatos”. Podemos avaliá-lo ao examinar as doações realizadas na França nos últimos dez anos, tal como são apresentados no “Barômetro da generosidade na França”, administrado pela Fondation de France. Para o ano de 2004, o relatório da Fundação apura que 55% dos franceses fez, anualmente, uma doação em dinheiro, *in natura*, ou em tempo; desses, 55%, 36% doaram diretamente em dinheiro. É interessante observar mais de perto esse tipo de dom, atendo-se às modalidades pelas quais os dons foram realizados:

[...] 21% das pessoas entrevistadas fizeram pelo menos um cheque ou uma transferência bancária a uma organização no último ano (9% nos últimos dois meses); 18% das pessoas entrevistadas fizeram uma doação em dinheiro diretamente a uma pessoa pedindo para si ou para

uma organização (9% nos últimos dois meses); 14% fizeram compras, cujo valor foi na totalidade ou em parte doado para uma causa (5% nos últimos dois meses); 2% fizeram uma ou mais doações via débito automático (2% nos últimos dois meses) e 1% doou a uma organização através do seu site na Internet (menos de 1% nos últimos dois meses). (FONDATION DE FRANCE, 2004, p.4).

As doações listadas pela Fundação são essencialmente doações nas quais há organizações intermediárias que facilitam a transferências de recursos de doadores a donatários. De acordo com o relatório da Fundação citado anteriormente, 21% das pessoas fizeram um cheque ou transferência para uma organização; 18% doaram a uma pessoa que estava pedindo, para ela própria ou para uma organização; 14% fizeram compras cujo preço em parte foi revertido a uma causa, passando por uma série de organizações; 2% fizeram doações via débito automático, portanto através de organizações às quais as somas são transferidas através de um banco – uma organização intermediária.

Diferentemente dos teóricos dos dons modestos, que não se detiveram por nenhum momento sobre a logística de dons na sociedade moderna, os praticantes dos dons organizacionais explicam que esta logística apresenta dificuldades, uma vez que a transferência de recursos, comerciais ou não, passa pelas organizações. O relatório da Fundação explica:

Os doadores franceses, em 2003/2004, escolheram doar em grande medida às organizações a que eles já haviam doado e às quais querem permanecer fiéis. Em um contexto de solicitação excessiva, no qual a escolha para quem doar se torna cada vez mais difícil, em que organizações estrangeiras solicitam nossa participação, no qual a confiança no conjunto das instituições e nas obras de caridade é difícil, a fidelidade às organizações identificadas se torna o principal argumento para fazer sua oferta. Além disso, este ano observa-se uma ligeira diminuição no efeito dominó dos grandes eventos de mídia, como o Teleton ou a Sidaction e mais globalmente toda solicitação midiática; enquanto que as solicitações via contato (coleta em vias públicas ou porta a porta) se tornam cada vez mais estimuladas. Esta dupla evolução ocorre tanto entre doadores como entre não-doadores. Portanto, a tendência seria geral. Estas duas evoluções concomitantes decorrem, talvez de um único movimento: a busca de uma relação de confiança inscrita na proximidade e no concreto. Várias hipóteses podem explicar este fenômeno: a valorização aos olhos de doadores das abordagens que parecem exigir mais esforço

das organizações ou das pessoas que pedem, a reorientação para um universo conhecido em um ambiente economicamente frágil e com excesso de solicitações, a busca de contatos mais diretos num contexto de abordagens muito mediatizadas e um tanto despersonalizadas. O aumento da vontade de ajudar uma organização sem uma solicitação específica (+3 pontos, a ser confirmada futuramente) poderia ser interpretada como um sinal positivo de uma generosidade espontânea, a menos que ela revele um desejo de autonomia e uma reafirmação do livre arbítrio individual, em resposta às inúmeras solicitações coletivas. (FONDATION DE FRANCE, 2004, p.13-14).

A referência ao problema da confiança é significativa. Enquanto a sociabilidade primária é apresentada como geradora de “aposta no dom e na confiança” (CAILLE, 2000, p.49-50), é o contrário que emerge da pesquisa da Fondation de France: para que o dom ocorra, é preciso que o doador tenha confiança na organização encarregada de intermediar sua oferta a um donatário, desconhecido para o doador, e a quem ele não pode ter acesso diretamente. As organizações de caridade responderam, implantando procedimentos de certificação, assim como o fizeram as organizações com fins lucrativos, mediante as normas ISO. No caso da França, desde 1989, foi criada uma Comissão à qual são afiliadas 78 organizações de caridade que, a exemplo da Cruz Vermelha francesa, fazem constar em sua *home page* na Internet essa certificação, e estão “[...] empenhadas em preservar e desenvolver uma relação de confiança com seus doadores.” O regulamento é explicitamente estruturado visando validar o funcionamento organizacional em quatro domínios: o funcionamento estatutário e a gestão desinteressada, o rigor da gestão, a qualidade da comunicação e das ações de captação de recursos, e, por último, a transparência financeira.

As doações são intermediadas por organizações, o que influi na maneira como as doações são coletadas e transferidas. De um lado, o aspecto organizacional é tão necessário às doações, ao ponto em que as técnicas de mobilização de indivíduos suscetíveis a doar são inspiradas nas técnicas de *marketing* das organizações puramente comerciais – o que é chamado de *marketing* social⁴³ – ao mesmo tempo em que estas mesmas organizações estão sujeitas à legislação trabalhista na gestão de voluntários, sem os quais elas não poderiam alcançar seus objetivos ou aprimorar seus modelos de negócios, dando-lhes um toque de “responsabilidade social” (BORY, 2008; SIMONET, 2010). Portanto, a influência das organizações sobre os dons

⁴³ A implementação destas técnicas comerciais de “limpeza” causa grande dificuldade para os beneméritos responsáveis por este “trabalho sujo” (LEFEVRE, 2010).

modernos é muito forte, pesando bastante na realidade das doações. De fato, no sentido maussiano, o dom é direto e seu custo se limita ao gasto de tempo e, eventualmente, ao dinheiro do doador. Esta economia já não mais convém aos dons orgânicos que requerem a intervenção de uma organização para suprir a ausência de vínculos diretos entre o doador e o donatário. A pesquisa publicada pela Fondation de France é incisiva quanto ao peso econômico da organização dentro dos dons orgânicos (FONDATION DE FRANCE, 2008).

Em 2005, as despesas de redistribuição das fundações na França totalizaram € 339.000.000. No entanto, esta soma substancial representa apenas 9% das despesas, o restante é absorvido pela folha de pagamento (48%) e pelos custos da própria organização (43%) que variam de acordo com a natureza da estrutura. A fundação reconhecida como de utilidade pública, com o emprego de mão-de-obra assalariada é a forma mais comum, e concentra 94% da despesa de redistribuição; possui performances medianas, uma vez que este tipo de estrutura não distribui mais que 5,4% do seu orçamento enquanto que as despesas operacionais e de funcionamento absorvem o restante⁴⁴ (FONDATION DE FRANCE, 2008). Se fundações empresariais e fundações habilitadas são melhores classificadas em matéria de índice de redistribuição – em torno de 89% de seu orçamento – isso se deve ao fato de que os custos da organização são arcados pela estrutura que os abriga.

O imbricamento entre dons e o mundo organizacional é tal que é preciso distinguir claramente o dom organizacional daquele realizado tanto nas sociedades primitivas como no pequeno mundo da interdependência.

Quais atores para quais transações?

O dom organizacional decorre de um sistema de relações que pode ser resumido no diagrama a seguir, que simplifica propositalmente a questão, ao deixar de levar em consideração a multiplicidade das relações interorganizacionais.

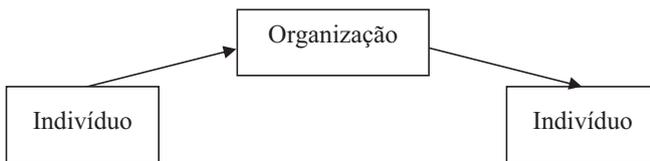
A noção de dom organizacional está ausente da abordagem sociológica do dom, na forma como ela pode ser encontrada no livro bastante completo, editado por Philippe Chanial (2008), e mesmo quando os fenômenos descritos correspondem ao que eu denomino dom organizacional, essa noção difere certamente do dom que se estabeleceu no interior das organi-

⁴⁴ Essas despesas incluem a concepção e a divulgação de concursos, monitoramento dos programas, perícias, avaliações, articulação das redes de agentes, formação, conferências, publicações, os custos das estruturas, despesas financeiras e os custos de captação de recursos.

zações (ALTER, 2009). Essa denominação é mais que uma mera mudança de terminologia: ela evidencia dois elementos que devemos considerar para compreendermos o fenômeno. Em primeiro lugar, ela destaca o fato de que existem dois tipos de pessoas em um dom organizacional: as pessoas físicas e as pessoas jurídicas ou organizações. Em segundo lugar, ela leva em conta a existência de relações entre as próprias organizações, relações que não têm nenhuma razão para pertencer à categoria de dom, *independentemente da natureza da relação entre os indivíduos situados no final da cadeia*. Examinemos a seguir estes dois pontos.

Na ausência de organizações, podemos distinguir as diferentes transações de acordo com a natureza da obrigação que vincula os indivíduos uns aos outros (TESTART, 2007). A troca comercial é caracterizada pela imposição jurídica e ausência de vínculos pessoais, enquanto o dom é caracterizado pela imposição moral e existência de vínculos pessoais entre o doador e o donatário. A troca não-comercial encontra-se na intersecção dessas duas formas: é não-comercial, na medida em que são as relações pessoais que, aproximando o comprador do vendedor, fazem que o objeto seja trocado pelo pagamento. Esta última parte da transação faz parte da obrigação jurídica, característica da troca comercial.

Figura 1 – A Doação Organizacional



Fonte: Elaboração própria

Esta tipologia não é suficiente para explicar o que acontece nas sociedades modernas que não são constituídas de indivíduos apenas, no sentido de indivíduo singular. Dois tipos de atores podem intervir nas transferências de recursos: as pessoas e as organizações que são pessoas jurídicas⁴⁵

⁴⁵ Se preferirmos a linguagem usada por Durkheim em *De la Division du Travail Social*, pode-se dizer que nas sociedades de solidariedade mecânica (como pode ser o caso nas relações familiares ou, mais geralmente, nas relações que fundamentam o capital social no sentido empregado por Coleman), as relações entre os indivíduos podem ocorrer sem intermediação porque eles compartilham um amplo espectro de representações. Em compensação, em uma sociedade complexa de solidariedade orgânica, é necessário passar por mediações, como são as organizações, em função da especialização que se faz necessária e, com ela,

(COLEMAN, 1982, 1990). Os recursos disponíveis para um tipo e para outro são diferentes e isso influencia as relações existentes entre eles. As pessoas físicas não têm outros recursos senão seus próprios pertences e aqueles detidos pelas pessoas que fazem parte do seu capital social – sua rede de interdependência no campo familiar, religioso e da vizinhança. As pessoas jurídicas podem mobilizar os recursos acumulados no grupo reunido para a realização dos propósitos da organização. A relação face a face, que faz com que um membro da família de um falecido em estado de morte cerebral se encontre com um coordenador de transplantes, difere daquela na qual duas pessoas se encontram no momento do falecimento de alguém próximo a elas. Com esta distinção, estabelece-se uma profunda assimetria entre os atores e torna-se necessário levar em consideração seu *status* a fim de compreender a natureza das relações sociais que eles mantêm.

Proponho, portanto, a distinção entre relações sociais pessoais e as relações sociais impessoais ou funcionais, ou ainda entre a amizade pessoal e a amizade profissional. As relações pessoais e a amizade pessoal ocorrem quando os atores são pessoas. Tal não é o caso quando se trata de relações entre organizações ou entre uma organização e uma pessoa. Neste caso, o indivíduo membro da organização, embora seja uma pessoa física, não está ali como tal, e provavelmente deve se controlar, administrar seus afetos e suas emoções para desempenhar seu papel (HOCHSCHILD, 1985). Este indivíduo é substituível por outros membros da organização e, em sua relação com os clientes da organização, não tem motivo para prolongar o relacionamento com a pessoa com quem interage, para além da transação, independente da sua duração. Este ponto também pode ser usado como dado para diferenciar estes dois tipos de relacionamentos: se a relação entre o indivíduo membro da organização e a pessoa que o aborda se prolonga, mesmo depois de deixar a organização, ou quando o outro deixa de ser cliente, é possível que a relação tenha adquirido o *status* de relacionamento pessoal e as duas pessoas podem se apropriar da fórmula “Porque era ele, porque era eu” com a qual Michel de Montaigne qualificou sua relação de amizade com Étienne de La Boétie. Pode-se dizer a mesma coisa sobre indivíduos que ocupam posições nas organizações e suas relações no contexto das relações comerciais entre organizações: dois indivíduos podem ter relação de amizade profissional, trocar presentes como executivos que ocupam postos que os colocam em relação de trabalho. O teste ocorre quando um deles se aposenta ou muda de empresa ou

a fragmentação das representações e a redução do campo coberto pelas representações coletivas comuns.

de posição: receberá ele os mesmos gestos de atenção, os mesmos presentes do seu antigo interlocutor?

Os vínculos pessoais agem nas trocas não comerciais e nos dons mecânicos, que só ocorrem com sua intervenção: nas trocas não comerciais, é a existência desses vínculos que torna possível uma transação, ao passo que os dons mecânicos se baseiam, ao mesmo tempo, nesses vínculos e os reforçam, por meio de uma sequência interminável de contra-dons, como vimos no capítulo anterior, ao examinar o funcionamento na “coabitação” de famílias unidas por uma causa comum; ou como os teóricos dos dons modestos elaboraram sua hipótese. Por outro lado, a ausência de vínculos pessoais não significa que as transações ocorram fora de qualquer relação social. É preciso considerar os vínculos comerciais que são estabelecidos por intermédio das organizações no espaço das trocas comerciais, com os mesmos problemas de fidelização da clientela, de técnicas de captação e de sedução implementadas pelas organizações comerciais (COCHOY, 2012; CALLON et al., 2014). É igualmente necessário levar em conta estes vínculos organizacionais quando se trata de transferências qualificadas como doações porque a pessoa que cede o recurso não recebe nenhum retorno direto.

Quadro 1 – Tipologia das trocas em uma sociedade organizacional

	Ligações pessoais	Ligações Organizacionais
Obrigações jurídicas	Trocas não mercadológicas	Trocas não mercadológicas
Obrigações morais	Dons mecânicos	Dons organizacionais

Fonte: Elaboração própria

Este quadro relaciona os vínculos pessoais às relações entre as pessoas e os vínculos impessoais às relações entre os indivíduos membros das organizações, ou seja, entre esses indivíduos e as pessoas que são os clientes, no sentido amplo da palavra, ou seja, pessoas que precisam estabelecer relações com organizações para obter os recursos de que necessitam. Os vínculos pessoais têm uma força que se fundamenta na pressão que o grupo exerce sobre o indivíduo, para que ele se comporte de acordo com as normas e valores do grupo. No caso dos vínculos organizacionais, outras forças estão envolvidas: é o interesse que dá força aos comportamentos no contexto da

troca comercial; o apelo à força da lei serve de garantia, em último caso, frente aos riscos de oportunismo de alguma das partes. Trata-se, portanto, de assegurar que o interesse que estava no princípio da troca não seja invalidado por um interesse no descumprimento do acordo.

Nada disso pode explicar como ocorrem os dons organizacionais, para os quais nem o interesse pecuniário, nem a obrigação legal são levados em conta. As organizações contam com a proteção de uma força diferente, baseada em uma *estratégia de subjetivação* para mobilizar as populações-alvo. Trata-se de “sensibilizar”, de “fazer com que se conscientizem” da necessidade de ajuda ao outro. Para tanto, as organizações implementam uma política de encorajamento destinada a tornar atuante e eficaz o cuidado com o outro. Na ausência de obrigação moral induzida pelo vínculo pessoal entre os indivíduos, a organização foge da mecânica presente na tríplice obrigação maussiana, para se apoiar em uma subjetivação que valoriza o ato altruísta. Neste sentido, o ato altruísta se torna uma construção social promovida pelo sistema organizacional.

A dimensão organizacional introduz uma categoria específica de dons, diferente dos dons mecânicos, abordados no capítulo anterior, que eram entrelaçados por transferências de riquezas decorrentes de heranças. Essa categoria corresponde a modos específicos de transferência de riqueza, diferentes das regras políticas e de família, segundo as quais as transferências consideradas por Comte ocorrem, também, de maneira diferente das transações comerciais. Essa categoria abre novas formas e altamente simbólicas da modernidade, sobretudo com o desenvolvimento da biomedicina.

BIOMEDICINA E DONS ORGANIZACIONAIS

O mundo da biomedicina é útil para analisar e compreender o funcionamento dos dons organizacionais. Trata-se de um dom nitidamente moderno, pois a transfusão de sangue data do início do século XX, e os primeiros transplantes de rim só ocorreram a partir do início da década de 1950. Estas duas práticas terapêuticas são o resultado de avanços científicos referentes às compatibilidades sanguíneas e de tecidos entre os corpos dos indivíduos envolvidos, sem as quais nada é possível. Trata-se de fenômenos para os quais não encontramos equivalentes nas sociedades arcaicas ou históricas. Portanto, é preciso estudá-los para ver como eles correspondem à “atmosfera dos dons” que Mauss percebeu assim que estas técnicas terapêuticas apareceram.

O fato de os recursos virem do corpo humano não impede o surgimento de transações comerciais (HERMITTE, 1996; CHAUVEAU, 2007). No período entre as duas guerras, a transfusão de sangue era feita usando-se uma técnica chamada de “braço a braço”, já que a pessoa que doava era levada até a pessoa que recebia a transfusão. O pagamento era justificado pelo transtorno imposto ao “doador”, que poderia ser chamado a qualquer hora do dia ou da noite. Após a Segunda Guerra Mundial, ocorreu uma grande mudança, que levou ao abandono da coleta de sangue remunerada e o estabelecimento de uma política de coleta de sangue voluntária, que continua a ser o princípio básico em muitos países europeus. Nos Estados Unidos, a evolução foi mais tortuosa porque a coleta de sangue remunerada só foi proibida depois que Richard Titmuss demonstrou o quanto o desempenho do sistema de transfusões dos Estados Unidos era inferior ao do sistema britânico, baseado inteiramente na doação voluntária. Na época, os hospitais norte-americanos eram constantemente confrontados à escassez de sangue, desperdiçavam mais – uma bolsa de sangue tem um período de duração limitado a três semanas, período depois do qual deve ser descartado. Além do mais, as taxas de infecção pós-transfusão eram mais elevadas (TITMUSS, 1997). A qualidade dos produtos de sangue provenientes de coletas não remuneradas era superior porque os voluntários não tinham incentivos para mentir sobre seu histórico médico e omitir comportamentos de risco, ao contrário daqueles que vendem seu sangue.

A dimensão organizacional da doação de sangue provém da classificação dos doadores que Titmuss mantém independente da importância atribuída à *motivação* dos doadores. Na transfusão, a doação é específica na medida em que escapa das três obrigações maussianas. Embora exista uma obrigação moral de doar, que as pesquisas registram em termos de “senso de dever”, “consciência da necessidade de sangue na sociedade”, não há nenhuma obrigação de retribuir. Quanto à obrigação de receber, ela faz sentido apenas de um ponto de vista médico. Além disso, esta doação é impessoal, uma vez que há uma organização médica que separa o doador e a pessoa que recebe a transfusão. Essa impessoalidade da doação também tem virtudes específicas, pois permite produzir doações que as relações pessoais impediriam por razões políticas, raciais ou religiosas. Nesse contexto, o sistema médico se reserva o direito de decidir, por critérios médicos racionais, e não culturais, quem pode doar e quem deve ser rejeitado (TITMUSS, 1997). Como consequência, a influência da organização médica é nítida sobre a tipologia dos doadores.

Titmuss a constrói opondo o doador comunitário voluntário, o que é mais próximo do altruísmo, às diferentes formas de venda de sangue

(vendedor ocasional ou regular, motivado pela remuneração direta ou pelas gratificações associadas, como dias de descanso), ao mesmo tempo em que abre espaço para formas intermediárias ligadas à maneira que a organização médica administra seu fornecimento de sangue. Algumas pessoas repõem o sangue recebido para cirurgias que as beneficiaram ou a algum membro de sua família, de forma a reembolsar os custos da transfusão. Outras pessoas abastecem o hospital, com a condição de serem desoneradas dos custos da transfusão caso elas ou um membro de sua família necessitem de uma transfusão no futuro; populações “cativas” (militares, prisioneiros) são incumbidas por suas organizações, quando os hospitais delegam a estas instituições a responsabilidade pelo abastecimento de sangue (TITMUS, 1997).

O debate lançado pela pesquisa do economista britânico levou à proibição do comércio de “sangue total” nos Estados Unidos, embora o mantenha nos casos de coleta de componentes sanguíneos para plasmaférese. O mesmo ocorre em alguns países europeus, como a Alemanha. Nesse caso, encontramos um dos raros exemplos de inversão da lógica de expansão do comércio mercantil no mundo contemporâneo.

O movimento que leva a coleta de sangue do mercado ao voluntariado acompanha a evolução das técnicas implantadas pelos hospitais e organizações de coleta de sangue. Tendo se tornado uma terapia usual, a transfusão de sangue exigiu volumes cada vez mais significativos de sangue, os quais foram submetidos a processos industriais de produção e foram geridos pelos sistemas de saúde, através de campanhas de coleta destinadas a abastecer os bancos de sangue, a indústria farmacêutica e os hospitais. A doação de sangue já não tem mais a relação direta entre doador e receptor como na “transfusão braço a braço”. Por um lado, o paciente receptor recebe um sangue proveniente de um doador anônimo, por intermédio de uma estrutura organizacional complexa, que liga os hospitais a um Centro de Transfusão de Sangue, sendo esta conexão administrada por uma agência nacional – o *Centre National de Transfusion Sanguine* (CNTS), que, aliás, esteve em manchetes de jornais por ocasião do caso do sangue contaminado na França. Por outro lado, a produção de produtos derivados do sangue exige que sejam mescladas múltiplas coletas de sangue, pela técnica do *poolage*, o que eleva os riscos de infecção do produto final.

A presença de uma organização nesse tipo de doação introduziu uma mudança profunda, cuja amplitude pode ser observada retomando-se alguns episódios relacionados com a pandemia da AIDS no início dos anos 1980. O caso francês está bem documentado devido ao que foi denominado o “escândalo do sangue contaminado”, momento em que a lógica organizacio-

nal de coleta e de distribuição de sangue revelou-se falha em duas ocasiões (HERMITTE, 1996; MORELLE, 1996; CHAUVEAU, 2011).

Em primeiro lugar, a crença que uma coleta efetuada com base na voluntariedade evitava os riscos de infecção, identificados por Titmuss, levou as autoridades sanitárias a minimizar o risco de contaminação e a se mostrarem muito reticentes diante da ideia de selecionar os doadores, apesar do fato de populações de risco – que é o caso dos detentos – serem constantemente solicitadas para doação. Ficou provado que o sangue coletado e mesclado por *poolage* foi infectado pelo vírus.

Em segundo lugar, a lógica financeira – não a da busca do lucro, mas a da cobertura dos custos operacionais – fragilizou, no início dos anos 1980, o CNTS, já que este estava submetido a tal lógica; ficou acuado entre a necessidade de assegurar o fornecimento de produtos de derivados de plasma, para o qual a França não era autossuficiente e o preço de distribuição para os hospitais, considerado demasiadamente baixo. Os custos adicionais que representavam a análise do sangue coletado, a existência de estoques de produtos derivados do sangue, e o risco de escassez levaram ao estabelecimento de um sistema dual de distribuição para hemofílicos: aqueles que não estavam infectados pelo vírus recebiam produtos de sangue esterilizados e, portanto, tratados, enquanto hemofílicos já infectados continuaram a receber, durante o verão de 1985, produtos sanguíneos suspeitos. A consequência foi o altíssimo nível de contaminação dos pacientes que recebiam transfusões, em grande parte, hemofílicos.

A análise do sistema norte-americano confirma a dimensão organizacional deste caso. A partir de uma coleta voluntária de sangue total e uma coleta remunerada de plasma, dois tipos de reação foram observados. As organizações de mercado, submetidas a fortes exigências em matéria de segurança dos produtos sanguíneos e beneficiando-se de uma maior flexibilidade, proporcionada pelo recrutamento remunerado dos doadores [vendedores de sangue], implantaram, antes das outras organizações, as técnicas de triagem de pessoas suscetíveis de serem portadoras do vírus HIV. As organizações baseadas no voluntariado tinham um limite maior de fonte de abastecimento do que de clientes, e por isso contribuíram muito mais para a propagação da pandemia (HEALY, 2006). O argumento colocado por Titmuss permanece válido – os doadores voluntários não tinham motivos para mentir sobre sua saúde. No entanto, a partir do momento em que as organizações médicas tiveram maiores dificuldade em admitir a necessidade de selecionar os doadores voluntários, do que em selecionar os doadores vendedores, a dimensão organizacional da transfusão colocou em risco a transfusão de sangue.

Mais recente na história da medicina, o transplante de órgãos também entra na categoria de dons organizacionais, independentemente do modo de obtenção dos órgãos. Na remoção *post mortem*, o comércio entre os mortos e os vivos passa, necessariamente, pela intermediação de profissionais. Os órgãos não são doados pela família. A rigor, se houver doação, é porque o falecido ou seus parentes concordam em permitir que os profissionais removam órgãos do cadáver. No caso de uma remoção entre vivos, observa-se sempre a presença da mesma estrutura relacional: a doação consiste na permissão dada por uma pessoa para que profissionais removam um órgão (rim) ou uma parte de um dos órgãos (um lobo hepático ou pulmonar). A dimensão organizacional é inevitável e tem efeitos que podem ser avaliados quantitativamente em volume de transplantes produzidos. Os relatórios da Agência de Biomedicina mostram que, com uma frequência bem alta, a doação pode ser negada: das pessoas registradas em estado de morte encefálica em 2005, 49% tiveram remoção de órgãos. Se em 31% dos casos, a família ou as autoridades judiciais se opuseram à remoção, mais de 18% das remoções não foram realizadas em virtude de impedimentos médicos (8,6%) ou dos antecedentes dos doadores (10%)⁴⁶ (AGENCE DE LA BIOMEDECINE, 2005). Da mesma maneira, as pessoas que desejam doar em vida são rejeitadas por razões de ordem psicológica ou médica. No transplante, há dom organizacional já que, materialmente, o órgão transita por uma ou mais organizações para passar do doador ao donatário. Tal dom pode ocorrer sem que exista relação direta efetiva entre as duas pessoas situadas nas duas pontas da cadeia, nem antes nem depois, como é o caso na maioria dos transplantes com remoção *post mortem* e anonimato das “doações”.

ATO DESINTERESSADO, MERCADOS E DONS CONTESTADOS

A análise da legislação que rege os transplantes de órgãos é interessante por ser uma ocorrência da construção social da doação, em cujo contexto a estrutura organizacional se caracteriza por:

- organizações estreitamente relacionadas umas com as outras, de forma a assegurar a continuidade logística que permite convergir

⁴⁶ Os dados mais recentes publicados pela agência mostram que essa taxa de não realização da retirada devido a obstáculos médicos ou antecedentes dos doadores é estável em 17,8% em 2013 (AGENCE DE LA BIOMEDECINE, 2012).

- os diferentes elementos (transplantes, doentes, equipes médicas, salas de cirurgia) necessários para a realização de um transplante;
- organizações que atuam em situações de emergência em virtude do tempo limitado durante o qual o órgão é clinicamente utilizável;
 - organizações controladas por uma organização hierarquicamente superior: a agência, que assegura a confiabilidade e a circulação das informações necessárias ao bom andamento do transplante.

Essa estrutura torna possível o transplante de órgãos, facilitando que este chegue na fase do procedimento médico. No nível da produção do recurso escasso, trata-se de determinar quem tem o direito de intervir, sob a condição de haver consentimento caso a legislação permita consentimento explícito (Estados Unidos) ou consentimento presumido (França). Em termos de circulação, trata-se de definir os circuitos das informações sobre os pacientes aguardando transplante e sobre doadores potenciais. Em termos de consumo, as regras de distribuição são essenciais para a preservação da eficácia do sistema, respeitando o marco jurídico e a equidade entre as diferentes regiões e diferentes categorias de pacientes (emergências médicas, doentes super imunizados, grupos sanguíneos raros, crianças, etc.), sem as quais o sistema organizacional não poderia cumprir a sua tarefa. O dispositivo central é que organiza a coleta de órgão de um doador vivo; e como vimos acima, é o que mais se aproxima do comércio mercantil proposto pelos defensores dos biomercados.

Não se trata de tornar moralmente aceitável o ato altruísta – que não é questionado quanto à sua qualidade moral –, mas de se assegurar que tais atos altruístas sejam de fato altruístas e que resultem da ação de indivíduos qualificados de um ponto de vista médico, bem como de um ponto de vista psicossocial.

Podemos avaliar a arquitetura do dispositivo social da coleta de órgãos entre vivos examinando as recomendações do Conselho Europeu, por ocasião da Terceira Conferência dos Ministros da Saúde Europeus, realizada em Paris em novembro de 1987 (WORLD HEALTH ORGANIZATION, 1994). Na Europa, nessa data, a coleta de órgão de doador vivo não era uma prioridade e seu desaparecimento era até desejado (parágrafo I.6). As recomendações prosseguem com uma série de limitações referentes aos órgãos que podem ser objeto de transplante: primeiramente, o órgão deve ser do tipo que se regenera ou ser um dos órgãos duplos do corpo (parágrafos I.7 e I.8). Em segundo lugar, tal coleta só deve ser considerada quando se configuram as devidas condições médicas: na ausência de alternativa (diálise) e ausência de rim proveniente de coleta

post mortem, quando a condição médica torna um órgão proveniente de um doador vivo mais vantajoso que um órgão retirado *post mortem*. Em terceiro lugar, vêm as restrições às pessoas dispostas à retirada de órgãos: devem ser pessoas adultas legalmente competentes no sentido de que sua decisão pode ser qualificada como consentimento livre e esclarecido. No caso de a pessoa ser juridicamente incapaz, uma situação excepcional do ponto de vista médico, pode acontecer que sejam recolhidos os recursos biológicos humanos regeneráveis ou um rim, desde que o seu representante legal e uma autoridade competente comprovem que existe uma ligação genética estreita entre doador e receptor (parágrafo I.10). A quarta série de recomendações diz respeito às informações do doador ou de seu representante legal: ela deve fazer referência às consequências do ato, em termos médicos, sociais e psicológicos, bem como às implicações para o receptor (parágrafo I.11). O conjunto final de recomendações faz referência à responsabilidade associada à decisão médica: a coleta deve ser conduzida sob condições que minimizem os riscos para o doador, o que exige submeter o doador a uma série de exames médicos (parágrafo I, 12); um risco demasiado elevado obriga a renunciar à doação (parágrafo I, 13). A este conjunto de recomendações que afetam diretamente a doação entre vivos é preciso acrescentar uma recomendação geral referente à remoção do órgão e o transplante em geral: eles somente devem ocorrer em “instituições oficialmente reconhecidas, dotadas de uma equipe experiente e treinada e de equipamentos necessários” (parágrafo IV, 19).

Essas recomendações delineiam duas fronteiras: uma dentro do sistema de saúde e outra dentro da população. Dentro do sistema de saúde, elas determinam quem pode intervir: as pessoas devem ser tecnicamente qualificadas para realizar as coletas e transplantes, mas é preciso que eles ocorram em instituições, que sejam também qualificadas por seus equipamentos, com reconhecimento nesse ramo de atividade. Na articulação entre sistema de saúde e população encontram-se os doentes que devem estar “doentes da forma exigida”: nem doentes demais, nem de menos. Dentro da população, por fim, as recomendações traçam em torno de cada paciente um círculo de pessoas suscetíveis de se tornarem um doador de órgãos segundo seu estado de saúde, a natureza dos vínculos afetivos ou biológicos que os ligam ao paciente e sua qualificação jurídica (capaz) e psiquiátrica (equilibrado). É esse dispositivo que, dentro da construção social da doação de órgãos, torna possível este comércio, mantendo-o longe de relações mercantis, ao mesmo tempo em que satisfaz as exigências axiológicas decorrentes dos debates morais que cercam o surgimento e a consolidação do transplante como terapia generalizada.

A análise dos dispositivos estabelecidos nos anos 1980-1990 e sua evolução até a data de hoje na França e nos Estados Unidos permitiram compreender a importância crucial desse elemento do dispositivo.

Os Estados Unidos desenvolveram muito antes da Europa o transplante com doadores vivos, ao mesmo tempo em que criou protocolos rigorosos. O relatório de consenso (*Consensus Statement*) parte do fato de que, nas doações entre vivos, os riscos e os benefícios diferem das outras áreas da medicina, porque “[...] os potenciais doadores são indivíduos saudáveis, que não obtêm ganhos para sua saúde (a menos que durante a avaliação algo seja descoberto e haja um tratamento em consequência disso). Portanto, não devem ser tratados como ‘pacientes’.” (LIVE ORGAN DONOR CONSENSUS GROUP, 2004, p.2921). Em face desta situação excepcional, trata-se de definir as condições para a formulação do consentimento por parte da pessoa “[...] competente, desejando doar sem ser coagida, sendo medicamente, psicologicamente e socialmente adaptada, perfeitamente informada dos riscos e dos benefícios da doação, perfeitamente informada dos riscos, benefícios e tratamentos alternativos para o receptor.” (LIVE ORGAN DONOR CONSENSUS GROUP, 2004, p.2922).

A análise das condições de saúde do doador pode ser compreendida sem dificuldade: é necessário assegurar que a remoção do órgão não coloque sua vida em perigo e que o órgão transplantado seja saudável, isto é, que não seja portador de patologias (câncer, AIDS, etc.) que se revelariam prejudiciais para o receptor. A análise das razões para a doação e das condições de vida do doador é de natureza diferente, pois se trata de protegê-los de pulsões, de pressões sociais, de maneira que o dispositivo de obtenção do consentimento seja um meio de “neutralizar” o envolvimento do doador.

No dispositivo criado pelos comitês de “doadores vivos” do *Organ Procurement and Transplantation Network*, consta uma série de 21 elementos a serem avaliados antes de qualificar uma pessoa para a doação de rim, entre os quais podemos lembrar: o dispositivo destina-se principalmente a *proteger o doador*. Essa proteção é assegurada por numerosas vias, sendo a principal a nomeação de uma pessoa designada (Independent Donor Advocate) responsável por promover seus interesses e direitos e por fornecer o acesso às informações a que ela tem direito. Essa proteção também lhe é oferecida para a manutenção do sigilo junto ao receptor das razões pelas quais o doador desiste da doação. Essa proteção vem, ainda, do fato de que o centro de transplantes deve fornecer, por sua própria conta, os cuidados pós-coleta. O dispositivo produz um *altruísmo esclarecido*: é verificada junto ao doador sua compreensão dos possíveis resultados da coleta (para o doador), do transplante (para o receptor); esta proteção está, também,

na garantia de um período suficiente de latência entre o consentimento e a coleta. O dispositivo se assegura que a vontade do doador não provém nem de uma coerção, nem de uma pressão que seja exercida sobre ela. Ademais, se assegura que o doador compreenda as consequências da coleta para sua imagem corporal, seu estilo de vida, seu estado psíquico (ansiedade, depressão), mas também para o fracasso do transplante, o que pode ocorrer em algumas vezes, e mesmo do falecimento do receptor. Por fim, o dispositivo considera os custos com os quais o doador pode ter que arcar para se apresentar aos locais da coleta e para o cuidado dos filhos. Ele leva também em conta o impacto sobre as atividades profissionais do doador e sua capacidade de mudar de emprego.

A legislação francesa, que somente após a revisão da Lei da Bioética, de 2004, passou a se interessar pela coleta de órgãos de doadores vivos, é também protetora do doador, mas de uma maneira diferente, enfatizando o papel tutelar do Estado. O caráter protetor do dispositivo é assegurado pela existência de “comitês de doadores vivos”, instâncias colegiadas de cinco membros (três médicos, um psicólogo e uma pessoa qualificada em ciências humanas), nomeados por decreto ministerial, que garantem a produção de um altruísmo esclarecido, antes que o doador seja ouvido por um magistrado de um tribunal de instância superior⁴⁷. A dimensão financeira da doação do órgão está menos avançada nesse país do que nos Estados Unidos e é também menos central, já que o sistema de reembolso dos cuidados é diferente. Contudo, é uma pauta que a Agência de Biomedicina colocou entre as suas prioridades desde a expansão das possibilidades de doação em vida, que se deu após a revisão da Lei da Bioética, de 2011.

Esta estrutura dos dons orgânicos nos transplantes, que produz o ato desinteressado, não está isenta de críticas por parte daqueles que acreditam que a relação mercantil deveria ocorrer de forma a responder à crescente demanda de órgãos humanos para transplantes. Como seria de se esperar, o argumento é formulado em termos de eficiência, um termo que as organizações, mesmo quando pertencem ao mundo do voluntariado, reconhecem como um imperativo fundamental.

Os economistas, especialistas em bioéticas e profissionais que realizam transplantes que são favoráveis ao biomercado, rejeitam com unanimidade o caso no qual o paciente contrataria um vendedor vivo. Descarta-se assim o *spot market* em virtude da resistência que ele suscita e dos riscos que ele comporta. Da mesma forma, nenhuma proposição referente ao biomercado

⁴⁷ O funcionamento desse protocolo de proteção foi descrito do ponto de vista dos doadores e dos receptores no relato de Christian e Olga Baudelot (2009).

sugere o fornecimento de órgãos a quem der “o maior lance”: não seria, então, a capacidade de pagamento que faria a diferença entre pacientes e que permitiria aos mais ricos reduzir o tempo de espera. O biomercado só ativaria o mecanismo de mercado e o comportamento monetariamente interessado para elevar o nível de produção do recurso corporal humano. Além deste acordo, as diferenças são significativas: alguns limitam transações comerciais de rins retirados de doadores vivos; outros ampliam o setor de atuação ao aceitar as duas formas de remoção de rim; outros consideram todas as formas de biomercado. As propostas também diferem em função das formas de mercado utilizadas: o mercado de cessão e pagamento imediato, ou o mercado a prazo.

Em sua defesa do biomercado, James Taylor examina os regulamentos que visam erguer uma barreira protetora entre os desejos e as ações, de modo a assegurar a racionalidade fria do vendedor (TAYLOR, 2005). Qual é a natureza do regulamento proposto? Ele tem como objetivo a formação de um consentimento esclarecido, graças a informações sobre a nefrectomia fornecidas pela organização compradora, mas também por uma agência independente, que realizaria um encontro do vendedor potencial com os vendedores arrependidos de seu ato, e também com vendedores que não se arrependeram. O regulamento asseguraria não haver constrangimentos (no sentido de coerção voluntária), influenciando o vendedor, e colocar o vendedor em contato com vários centros de remoção de órgãos pagantes, estimulando a concorrência. O regulamento incluiria um monitoramento da competência dos profissionais encarregados da remoção comercial, dos exames médicos que permitam garantir a qualidade do transplante e de conquistar a confiança dos compradores, mas também dos cuidados pós-remoção para o vendedor. Essas medidas são parecidas com aquelas defendidas por Arthur Matas, um transplantador americano que milita em favor da criação de um mercado regulamentado de rins, excluindo qualquer outro órgão, uma vez que as coletas de lobos do fígado e dos pulmões estão associadas a taxas de mortalidade muito mais elevadas quando são remoções de doadores vivos. O regulamento que ele propõe é preciso (MATAS, 2004; MATAS; SCHNITZLER, 2003): a idade mínima do vendedor seria fixada entre 18 e 25 anos, e deveria haver uma limitação de áreas geográficas, a fim de impedir um comércio internacional. O regulamento prevê também uma verificação do estado de saúde do vendedor, o fornecimento de cuidados pós-coleta e o monitoramento do estado de saúde em longo prazo, limitando o biomercado unicamente aos rins.

O pagamento não seria necessariamente em dinheiro, sendo possível o pagamento sob a forma de direitos de acesso preferencial a um órgão em

caso de necessidade futura, redução de contribuições de seguro de saúde, créditos de acesso ao ensino superior ou programas culturais, ou ainda de despesas funerárias. É sugerido, também, um cruzamento entre o interesse comercial e o altruísmo, uma vez que o pagamento monetário poderia ser efetuado em favor de uma instituição de caridade da escolha do vendedor. Foi proposto fazer o pagamento pela remoção somente após a morte. Ao contrário do pagamento no momento da assinatura do contrato, no qual o valor recebido é baixo (já que a probabilidade da doação é baixa), e, portanto, pouco agressivo moralmente (já que é pouco provável que um indivíduo modifique suas escolhas para um contrato que não valha mais que uma dezena de dólares por ano de redução no custo de seu seguro de saúde), o pagamento *post-mortem* representa uma soma elevada. No entanto, o pagamento efetuado após a morte faz do contrato de cessão um dispositivo próximo a um seguro de vida contingente, uma vez que o pagamento dependerá da possibilidade ou não da remoção.

O mercado em questão estaria, portanto, bem distante do que se entende comumente por esse termo. A questão é, contudo, quais dispositivos específicos os defensores do biomercado propõem implantar?. A resposta é simples: nenhum. O fato de deslocar o problema do consentimento para situá-lo na categoria de contratos voluntários traz mais problemas do que solução. Por um lado, a espinhosa questão da assimetria entre ricos e pobres, apresentada constantemente em termos de exploração dos pobres pelos ricos, permanece intocável e, com ela, a possibilidade de poupar o biomercado de pessoas que seriam capazes de vender um rim em uma situação de grave problema financeiro.

Por outro lado, a forma contratual pressupõe a existência de direitos de propriedade e esses supõem que o corpo humano seja juridicamente equivalente a um bem fungível. O direito romano e a *Common Law* não reconhecem tal direito de propriedade. Jamais os defensores do biomercado explicaram como os obstáculos jurídicos poderiam ser superados e que forma as ficções jurídicas tomariam para tornar possível tal transação mercantil.

O ponto central é que estas propostas de criação de biomercados fazem surgir uma situação inusitada na qual o dom organizacional é contestado moralmente. O surgimento de empreendedores cada vez mais engajados, pregando as vantagens dos biomercados, faz surgir uma contestação moral do dom. Adotando o ponto de vista de um economista e a valorização mercantil das trocas, essas contestações morais criticam o “altruísmo”, ou seja, a construção atual da doação de órgãos em nome da incapacidade existente de produzir o número requisitado de transplantes (SATTEL, 2008).

A contestação da doação reside, portanto, no que se pode chamar uma *moral catalática*, ou moral de mercado, segundo a qual a troca mercantil é moral porque é voluntária, mutuamente vantajosa e eficiente [custo-benefício]. Mais concretamente, essa contestação moral levanta a questão de saber se podemos agir moralmente sem otimizar recursos, atuais ou virtuais, que estejam disponíveis. Isso mostra que nenhuma das diferentes formas de comércio entre os seres humanos pode escapar da crítica moral. Essa crítica moral impede que os defensores da doação de órgãos se refugiem em suas torres de marfim da moral e os obriga a conceber dispositivos sociais mais eficazes de produção de transplantes para criar meios de resistir à corrente neoliberal, que leva na direção de uma mercantilização cada vez maior da vida social. Reconhecemos aqui o programa sociológico de Durkheim quando negou, em *Da Divisão do Trabalho Social*, a ideia de que a vida social poderia ser pensada apenas no registro das trocas contratuais, e a importância da solidariedade social baseada no altruísmo. Os conceitos questionados de mercadoria, de mercados e de dons permitiram examinar com mais precisão a questão levantada por Durkheim e por Mauss e também abriram caminho para um estudo mais geral dos problemas suscitados pelas diferentes formas de comércio existentes entre os seres humanos.

CONCLUSÃO

Este capítulo mostrou como a escola durkheimiana trabalhou o tema comteano do altruísmo e da sua oposição ao egoísmo para expor uma conceituação em termos de interesse, desinteresse e dádiva que desemboca na revelação de uma dimensão importante da sociedade moderna, com o dom organizacional. Diferente do dom entre pessoas próximas, que produz a forma de coesão própria ao altruísmo familiar estudado no capítulo anterior, esse dom moderno deixa de ter a qualidade de dom modesto valorizado por Caillé. Com o dom biomédico, entramos no que há de mais moderno na sociedade contemporânea; esse tipo de dom gira em torno da noção primordial da vida e da produção social da vida por intermédio do sistema público de saúde, o qual depende consideravelmente de uma estrutura organizacional complexa e das relações com a indústria e, portanto, com o mundo mercantil.

O dom organizacional não se limita à área médica, que tem a carga moral associada à saúde de indivíduos gravemente doentes. Esse dom está também presente no vasto domínio da ajuda internacional efetuada por organizações não governamentais, ou da ajuda aos necessitados fornecida

por instituições de caridade (BORY, 2008; PICHE, 2009), como exemplos, *Restau du cœur*, *Emmaus*, etc. Existem diversas estratégias, como é o caso das empresas que “emprestam” seus funcionários a instituições de caridade, ou ainda quando compram um ingresso para um evento esportivo, cujo lucro será em parte revertido em benefício de uma causa social. A multiplicidade de práticas de dom organizacional mostra que, se por um lado, as organizações rompem a relação direta entre o doador e o receptor, por outro lado, permitem conectar indivíduos à distância, graças às doações à distância. O fato de não estar sujeito às três obrigações morais, de dar, receber, e retribuir não impede que esta forma de dom produza um intenso comércio social no qual a compaixão depende das organizações.

As modificações introduzidas por Durkheim e por Mauss na reflexão lançada por Comte em termos de altruísmo são, portanto, importantes. Em primeiro lugar, em vez de valorizar uma motivação particular, localizada em uma região do cérebro, passa-se a valorizar o dom como uma prática coletiva, empírica, de comércio social. A prática pode ser qualificada como altruísta, e muitas vezes é reivindicada como tal pelos atores, mas isso deixa de ser essencial, do ponto de vista da abordagem sociológica das trocas: ato ao mesmo tempo interessado e desinteressado do ponto de vista do doador e do receptor, a doação é uma prática empírica que pode ser estudada sem necessariamente considerar a motivação dos atores. Isso permite falar sobre dom organizacional mesmo que se possa dizer que os profissionais – sem os quais essas doações não ocorreriam – não fazem nada além de exercer seu trabalho remunerado. Em segundo lugar, a abordagem desenvolvida por Durkheim e por Mauss rompe com o paradigma da família estabelecido por Comte, retomado desde então tanto por sociólogos quanto por economistas. Os dons rituais, assim como os dons organizacionais, estão fundamentados sobre outra base social, o coletivo, cuja estrutura deve ser reproduzida, no primeiro caso, e o mundo organizacional, no segundo. Isso dá uma robustez considerável à abordagem sociológica das trocas, ao colocá-la no mesmo patamar do desenvolvimento da sociedade de mercado, uma vez que os mercados se baseiam na atividade não de pessoas físicas, mas das pessoas jurídicas, que são as organizações produtivas e comerciais.

No entanto, como ocorre no caso da herança no âmbito do altruísmo familiar, as fronteiras entre as práticas voluntárias do dom organizacional e do mundo mercantil podem ser deslocadas e se tornam questões políticas. O debate é intenso em torno das questões levantadas pelos projetos de criação de biomercados, os quais preveem a comercialização de órgãos para transplantes. E este debate não é apenas um debate de ideias: a implantação de um mercado regulamentado de rins no Irã, em 1987, levou ao virtual

desaparecimento das doações de rins, fazendo crer que, em última análise, é mais fácil encontrar, no Irã, um pobre disposto a vender o órgão que salvará uma vida, do que existir um doador no seio da família. A escassez persistente e crescente de órgãos para transplante faz com que sejam mais numerosas as pessoas que questionam o comércio não mercantil, buscando valorizar o potencial da troca mercantil em termos de eficiência. Em contraponto, surgem formas inéditas de dons organizacionais, como as doações cruzadas entre pares de doadores – receptores não compatíveis. O dom organizacional é uma prática social complexa que tem dificuldade em encontrar seu lugar nas representações, assim como em ser reconhecida pelas próprias organizações responsáveis pela sua gestão. Além disso, na ausência de uma clara consciência da especificidade desses dons, essas práticas estão prestes a ruir, derrubadas pelas mãos das próprias pessoas que, persuadidas pela visão poderosa e, no fundo, ingênua, da economia política, já não enxergam outras soluções senão a criação de novos mercados.

CAPÍTULO IV

Bourdieu: do dom à troca de bens simbólicos

O contato de Bourdieu com a atividade econômica como prática concreta ocorre na Argélia, onde o autor cumpre suas obrigações militares. Em um contexto colonial, Bourdieu conduz suas primeiras pesquisas etnográficas e sociológicas que o fazem se afastar da filosofia e entrar em contato mais direto com a economia política, da qual ele logo se distancia, sem, contudo, se lançar em uma crítica mais sistemática dessa ciência. Naquele momento, Bourdieu está mais interessado na situação clivada existente entre uma economia local bastante marcada pelas relações de produção tradicionais, voltadas essencialmente para a agricultura, enfrentando a chegada de uma economia capitalista trazida pelos colonos.

Curiosamente, esse contexto colonial, amplamente desconhecido pelos sociólogos que se debruçam sobre as questões econômicas, aproxima Bourdieu das reflexões de Mauss sobre o dom, através da obra de Rene Maunier, um durkheimiano um pouco à margem do grupo, que conduziu, desde a década de 1920 estudos sobre trocas rituais na Cabília. Este detalhe não é uma anedota: a Argélia e a Cabília constituem o lugar por excelência da pesquisa de Bourdieu. Bourdieu faz, aliás, constantemente referência a esse contexto, assinalando sua importância, inclusive na fase mais recente de seus escritos⁴⁸. É, portanto, nessa direção que é preciso seguir para compreender como se efetua a passagem dos dons teorizados por Mauss para a prática das trocas cabilas, que se apoia principalmente na conceituação da “lógica da honra” existente na base dos comportamentos desinteressados aos quais Bourdieu dedica grande parte dos seus esforços. Além disso, é justamente nessa direção que Bourdieu declara ter iniciado seu interesse pelo tema, como o autor explica na introdução do seu artigo sobre “A economia dos bens simbólicos”:

A questão da qual vou tratar sempre esteve presente, desde meus primeiros trabalhos de etnologia sobre a Cabília, até minhas pesquisas

⁴⁸ Mais recentemente, esta dimensão de seu trabalho foi elucidada em vários estudos, incluindo o de Lahouari Addi (2002) e Marie-France Garcia-Parpet (2003).

mais recentes sobre o mundo da arte e, mais especialmente, sobre o funcionamento do mecenato nas sociedades modernas. Eu gostaria de mostrar que podemos, com os mesmos instrumentos, pensar sobre coisas bastante diferentes, tais como as trocas de honra em uma sociedade pré-capitalista ou, em sociedades como a nossa, a atuação da Fundação Ford ou da Fundação da França, as trocas entre gerações no interior da família, e as transações nos mercados de bens culturais ou religiosos. (BOURDIEU, 1994, p.175).⁴⁹

A lógica da honra leva Bourdieu rapidamente à revelação de um interesse diferente do interesse material que os economistas teorizam. O interesse ligado à honra é de natureza simbólica; além disso, contrariando as aparências, o simbólico não se esgota nos signos e na codificação das relações sociais: ele se acumula a fim de constituir um capital simbólico que as estratégias familiares tentam ampliar. As duas formas de interesse não são colocadas simplesmente uma ao lado da outra, estão intimamente relacionadas, uma vez que são transmutáveis umas nas outras. Nesse sentido, a fórmula segundo a qual existe um interesse (simbólico) no ato desinteressado (materialmente), porque é assim que uma pessoa aumenta seu capital simbólico; em sentido inverso, o capital simbólico enquanto crédito social, capital de confiança, de reputação é o meio para dispor de um capital econômico e multiplicá-lo.

Uma vez fora do seu contexto tradicional, essa lógica da honra entra no vasto domínio da troca de bens simbólicos da sociedade contemporânea. Trata-se dos domínios da cultura e da arte, que são, na obra de Bourdieu, os pontos de aplicação do enraizamento social concreto de sua crítica ao economicismo, definido como incapacidade de captar essas diferenças entre os interesses e os bens e de explicitar as diferentes lógicas que se aplicam aos bens conforme pertençam ou não ao mundo do simbólico. Nesse sentido, Bourdieu se interessa pela produção desses bens simbólicos, e deixa de lado, salvo em alguns momentos, a forma como eles são trocados nos mercados de bens simbólicos, pois está convencido de que sua teoria do *habitus* – mais concretamente a sua teoria do ajuste mútuo dos *habitus* – é suficiente para explicar o encontro entre os consumidores e os bens simbólicos. É necessário retomar o trabalho de Lucien Karpik sobre a economia das singularidades – dos bens híbridos, que são ao mesmo tempo comerciais e culturais – para entender o que são os princípios de tais trocas.

⁴⁹ Há uma declaração similar na introdução de *Le structures Sociales de l'Économie* (BOURDIEU, 2000b, p.11-13).

A tese que será defendida aqui é a de que as singularidades são bens cujas modalidades de comercialização são específicas ao ponto de supor modos de funcionamento mercantis totalmente diferentes dos que a teoria econômica supõe. O vinho e os bens de luxo servirão para ilustrar o funcionamento e a importância desse campo.

À ARGÉLIA, OS CAMPONESES E A ATIVIDADE ECONÔMICA

A atividade econômica que encontra Bourdieu é muito diferente daquela da sociedade industrial aclamada por Comte ou Durkheim, para quem o problema principal é inserir no mundo das trocas uma dimensão moral – formada pelo altruísmo e a justiça. Influenciado pela abordagem de Karl Marx, seguido neste ponto por Weber, o mundo econômico de Bourdieu é o da relação de dominação que está no cerne da relação salarial no capitalismo.

No entanto, sua contribuição é fortemente marcada pela experiência adquirida durante a sua permanência na Argélia no final da década de 1950. A questão do trabalho na economia capitalista em comparação com o trabalho na economia pré-capitalista na Argélia daquele momento, lhe mostrou que os dois sistemas econômicos são opostos em termos da relação com o tempo, da incerteza e dos meios para circunscrevê-la, da comunidade e das regras que definem a autoridade e a honra. Bourdieu se recusa a dar primazia aos fatores culturais, como Weber teria feito, examinando os fundamentos religiosos do “espírito do capitalismo”. Em vez disso, Bourdieu dedica seus esforços às dimensões econômicas da racionalidade que operam no capitalismo. Com uma simetria que não se percebe imediatamente, a racionalidade econômica opera no mundo pré-capitalista no qual o cálculo explícito do interesse é banido em favor de uma lógica da honra. A explicação dos comportamentos econômicos do camponês imerso no mundo tradicional e a revelação da racionalidade que lhe corresponde, é a fundamentação empírica imposta por Bourdieu, para desenhar sua crítica à teoria econômica, assim como ao ator econômico atemporal e dessocializado dessa ciência.

Na Argélia, no final da década de 1950 e início dos anos 1960, a economia tradicional se depara com as relações capitalistas trazidas pelo poder colonial⁵⁰. O trabalhador argelino é arrancado de sua visão tradicional

⁵⁰ Neste caso, eu me apoio em três de seus escritos: Bourdieu (1977a); Bourdieu e Sayad (1964) e Bourdieu et al. (1963).

da economia, do tempo, da honra, da organização doméstica, enfim, do conjunto dos elementos que estabeleceram seu estilo de vida. No lugar dela se apresenta uma nova relação com o mundo, construída em torno do trabalho como valor central, como é visto, desde o final do século XVIII, no discurso liberal econômico e político. A situação é de discordância entre as disposições econômicas sobre as quais os argelinos podem se apoiar e as disposições econômicas esperadas deles, no mundo do trabalho imposto pelos colonizadores.

Bourdieu rejeita a interpretação culturalista deste fenômeno. Em vez disso, o autor enfatiza as condições econômicas e sociais da adoção das disposições adaptadas ao capitalismo moderno. O percurso é bem conhecido, pois faz parte do enquadramento da sua sociologia: de acordo com as suas posições sociais, os agentes têm diante de si um espaço objetivo de futuros possíveis, que o sociólogo reconstrói graças aos dados estatísticos (sobre a mobilidade social). O indivíduo não tem acesso a este nível de conhecimento, mas o espaço subjetivo das possibilidades que o indivíduo se apropria, pode ser interpretado em suas ações. O *ethos* ou *habitus* são os conceitos utilizados para explicar a incorporação de futuros possíveis e dar um significado subjetivo às ações econômicas realizadas pelos indivíduos. Bourdieu distingue duas relações com o mundo: a tradição e o mundo moderno. No contexto de uma atividade econômica tradicional e apoiada sobre uma forma tradicional de estar no mundo, o indivíduo se defronta com uma ausência de alternativas: a reprodução de um passado naturalizado é a própria condição da sua reprodução; a solidariedade familiar e de vizinhança constitui um recurso essencial para enfrentar as dificuldades, como os trabalhos coletivos. O cálculo interessado existe, mas este é eufemizado sob a retórica da solidariedade e da honra. Cada um ocupa um lugar e se dedica a uma atividade sem que a relação entre o tempo e o produto seja incluída no cálculo. A gestão do futuro e da incerteza do por vir, passam pela gestão dos recursos materiais (as colheitas e as “provisões” que o camponês guarda na fazenda, incluindo aquelas usadas para manifestar a honra da casa, que são os mais belos frutos). O comportamento tradicional está aquém da calculabilidade monetária, assim como a gestão material das culturas e das provisões efetuadas pelo *fellah* e sua esposa se opõe à calculabilidade abstrata necessária para o crédito e a gestão mensal das despesas monetárias da receita assalariada.

Em um primeiro movimento, Bourdieu chega a uma forma bastante frustrada do economicismo, que fixa em 60,000-80,000 francos a renda mensal a partir da qual o indivíduo ou a família é capaz de ter controle sobre o seu futuro. Após este “limite de segurança”, vem o “limite de

empreendimento” pelo qual as condições da racionalidade econômica são atingidas⁵¹ (BOURDIEU, 1977a).

No entanto, o segundo movimento de sua pesquisa o fez ultrapassar esse limite formulado pelos economistas, pois as modificações em relação ao tempo, à atividade laboriosa, e ao cálculo causam impacto nos interesses de família que regulam a vida no domínio agrícola, local do desenvolvimento hierarquizado da vida doméstica. A década de 1960 foi agitada pela aparição do assalariado e pela a criação de um mercado de terras. A hierarquia no âmbito da família é questionada, uma vez que surgem novas possibilidades. No mundo do campesinato tradicional, a submissão das novas gerações aos anciãos é sólida, assim como dos jovens aos idosos e das mulheres aos homens. Entretanto, o trabalho assalariado permite aos jovens do sexo masculino dispor de uma autonomia que a transmissão por sucessão das terras – recurso central da economia agrícola tradicional – não lhes permitia vislumbrar. Além disso, a invasão do salário em moeda e da calculabilidade modificam o exercício da lógica da honra, que rege tanto a vida doméstica como a vida econômica. Bourdieu mostra que o camponês íntegro e honesto, orgulho da economia tradicional, se transforma em um camponês ingênuo e tolo, porque seu comportamento é desajustado às novas condições econômicas (BOURDIEU; SAYAD, 1964). A lógica da honra, sobre a qual se ajustam as interações sociais comunitárias ou familiares, se confronta com os cálculos interessados, dissolvendo as práticas tradicionais. O espírito de cálculo (monetário) modifica profundamente a relação entre o tempo passado e a produção obtida. Bourdieu observa com perspicácia que o *fellah* se esforça, mas não trabalha; ele não calcula seu tempo, mas dá à terra aquilo que ela necessita para garantir os produtos agrícolas necessários para assegurar a subsistência da família. O espírito de cálculo prejudica esta economia tradicional por colocar em evidência todas as “irrationalidades” de tal prática, especialmente no que se refere à estreita relação entre o tempo de trabalho assalariado e os rendimentos decorrentes⁵². Por fim, a passagem da aldeia ou da favela a um apartamento urbano

⁵¹ Ver também Bourdieu (1963, p.44).

⁵² Observando que entre as famílias *fellah* desenraizadas, quando um chefe de família tem um trabalho assalariado, estável e que proporciona uma receita monetária, não se declara um membro da família como agricultor, Bourdieu e Sayad (1964, p.74) especificam: “[...] à medida que aumenta a renda principal, diminui a utilidade marginal da contribuição dos demais membros da família, especialmente quando advém de uma simples ‘ocupação’, logo, vulnerável; e se está tanto mais inclinado a renunciar a essas atividades (mais ou menos fictícias), quanto mais desproporcional parecer o esforço em relação ao resultado, porque se exige de todo trabalho que cumpra sua finalidade segundo a lógica da economia monetária, a saber, proporcionar uma receita em dinheiro proporcional ao esforço

faz fragmentar a coabitação familiar em várias habitações, resultando em um isolamento social desconhecido e na perda de recursos ligados à solidariedade comunitária.

Esse contraste entre a economia tradicional e a economia capitalista é um ponto de partida para entender a delicada posição do camponês argelino, forçado a uma mudança radical de seu sistema de representações econômicas e domésticas, ou que se refugie nos restos de uma tradição incapaz de fornecer a estrutura moral e política estável vigente até então. Em ambos os casos, o camponês não possui as condições necessárias para a aceitação da racionalidade assumida pela teoria econômica.

DO DOM À DENEGAÇÃO DA ECONOMIA

A comparação entre a economia tradicional e a economia capitalista argumentada por Bourdieu poderia ter desembocado em uma oposição entre a lógica comunitária – reticente diante do cálculo do interesse, do desenvolvimento da equivalência dos mundos sociais por intermédio do cálculo do rendimento monetário – e a lógica do capitalismo e da racionalidade econômica das trocas mercantis. Poderia, além disso, ter desembocado em uma tentativa de articulação das diferentes esferas da economia, como Mauss esboçou nas conclusões do *Ensaio sobre o Dom*. Mas esse não é o caso: Bourdieu percorre uma via original, fazendo da lógica da honra o princípio que rege as trocas de dons; a partir daí, mantendo-se no rastro de sua inspiração, Bourdieu concentra sua atenção nas relações entre o interesse material e o interesse simbólico. O elemento decisivo dessa operação reside na junção da teoria dos dons com a lógica da honra, observada na Cabília (BOURDIEU, 2000a).

Do dom à lógica da honra

A leitura bourdieusiana do *Ensaio sobre o Dom* não está desvinculada da recepção imediata do trabalho de Mauss. A filiação passa por Maunier, um autor pouco conhecido, até mesmo ignorado, que colaborou com os durkheimianos no período entre guerras, publicando um estudo sobre as trocas rituais na África do Norte, no volume de *L'Année Sociologique*.

empreendido.” Isso se opõe ao fato de que “[...] a sociedade tradicional tinha o trabalho como uma função social, um dever que se impunha a qualquer homem que respeitasse sua honra, perante a si mesmo e perante o grupo, e isso para além de qualquer consideração de rentabilidade e rendimento.” (BOURDIEU; SAYAD, 1964, p.163).

O volume que trouxe seu artigo foi editado logo após a publicação do texto de Mauss (MAUNIER, 1927). De maneira geral, Bourdieu oculta suas referências intelectuais. No caso da Argélia do início da década de 1960, é possível compreender porque Bourdieu não mencionou o nome de Maunier, pois este havia assumido a postura de feroz defensor do império colonial francês⁵³. Mas o aspecto político e a pesquisa sociológica são esferas diferentes. Maunier se revela um bom etnógrafo quando se trata de estudar as trocas rituais que duplicam as trocas comerciais praticadas em larga escala no norte da África, seguindo os passos de Mauss.

Assim que Maunier toma conhecimento do trabalho de Mauss que conduz ao *Ensaio sobre o Dom*, ele o informa sobre seus próprios trabalhos a respeito das trocas rituais cabilas⁵⁴ e produz o artigo publicado na *L'Année Sociologique*, revista dirigida por Mauss naquele momento. Maunier se inspira claramente no trabalho de seu mentor, mas também se distingue dele em vários aspectos, especialmente pela maneira como explica a obrigação de retribuir os dons recebidos. Maunier estudou a *twassa*, um sistema de trocas rituais que ocorrem principalmente durante festas de casamento. A família anfitriã recebe doações em dinheiro, que são anunciadas publicamente por uma pessoa designada para a função de publicidade. As doações servem para afirmar a honra de quem doa e também da sua linhagem; as trocas de presentes se enquadram na categoria de “comércio de honra” que Maunier coloca em contraponto ao “tráfico de interesses”, que ocorre nos locais de mercado, ao mesmo tempo em que enfatiza o entrelaçamento das considerações morais, econômicas e políticas, uma vez que o cumprimento do ritual abrange inextricavelmente a felicidade, a riqueza e a honra (MAUNIER, 1927). O princípio da circulação atrelada ao encadeamento

⁵³ Em novembro de 1942, Maunier ainda exprimia sua fé: “O imperio francês está riscado dos mapas geográficos! Provisoriamente, pois cultivo a esperança! E é por isso que, tendo bem ponderado em meu foro íntimo, persisto na publicação destas páginas. Que seja lido este grito: *O império não morreu!*” (MAUNIER, 1943, p.8, grifo do autor). Maunier é citado em algumas raras ocasiões por seu trabalho etnográfico sobre a construção das casas cabilas, mas *jamaís* por seu estudo da *twassa* e das trocas de dons, que possivelmente Bourdieu tinha entrado em contato.

⁵⁴ Mauss colocou em circulação versões preliminares de seu trabalho e Maunier tomou conhecimento do mesmo, assim como atesta a correspondência entre eles: “Pude, contudo, retomar, meio moribundo (Maunier teve um acidente de automóvel), minha pequena pesquisa cabila. Tem muita coisa que eu não percebo com clareza, porque tudo ali está em processo de decomposição. No entanto, estou acumulando informações sobre os fenômenos de troca do tipo desses que o senhor descreve em sua brochura, fenômenos muito ricos, não somente na Cabília, mas em toda a África do Norte.” Carta de Maunier a Mauss, de 25 de fevereiro de 1923, *Archives Mauss*, Mas 8.82, Caen, Institut de la Mémoire de l’Edition Contemporaine.

da *twassa* implica que o presente recebido seja retribuído com juros, pois é preciso mostrar-se generoso para afirmar sua honra. A *twassa* permite receber bem mais do que o custo da festa oferecida – na proporção de 1 para 3 ou 4 – mas não se trata de uma forma de empréstimo com juros, pois se o contra-dom deve ser maior que o dom, o aumento não se dá em função do tempo decorrido. Acima de tudo, Maunier insiste que a retribuição é adiada, fracionada e incerta. É adiada porque os presentes recebidos em uma festa só serão retribuídos por ocasião de uma próxima festa; e será fracionado porque o beneficiário da *twassa* recebe de uma vez os presentes de seus numerosos convidados e apenas os retribui quando esses passam de convidados a anfitriões; e, por fim, a retribuição é incerta porque a data da próxima festa está em aberto. Portanto, há a possibilidade de jogar estrategicamente com o tempo. Maunier relata a declaração de um informante segundo o qual “[...] não é raro ver cabilas, que estão prestes a celebrarem uma *twassa*, participarem de todas as que puderem, e ofertar grandes somas porque sabem que elas serão reembolsadas, e isso contribuirá para aumentar o montante de sua própria *twassa* e, acima de tudo, contribuirá para satisfazer sua vaidade.” (MAUNIER, 1927, p.44-45).

Apesar de estar ligado às pesquisas de Mauss, Maunier propõe novas interpretações dessas trocas não mercantis. Se Maunier enfatiza o contraste entre o comércio de mercado e o de festa, isso não o leva a opor o interesse à generosidade, pois é a vaidade que se encontra no princípio da circulação não mercantil; uma vaidade que pode ter como objetivo criar estratégias para alcançar um montante elevado a ser recebido por ocasião da sua própria *twassa*, garantindo assim, prestígio e felicidade. Se por um lado examina cuidadosamente o problema da obrigação no âmbito dessas trocas rituais, e aceita a tríplice maussiana [dar, receber, retribuir], por outro, Maunier nunca menciona a dimensão mágica ou mística da teoria do *hau* – o espírito da coisa doada impõe o retorno ao primeiro doador – referida por Mauss. A obrigação de retribuir vem da propaganda que acompanha a doação, que por sua vez cria uma imposição moral de restituição em razão da força da opinião, instância que confere a honra. A obrigação se fundamenta no costume e se impõe ao indivíduo, cujo livre arbítrio não está em jogo; ela engendra uma ficção social “transparente e conhecida por todos, mas que permanece inconfessa”; sendo adiada, a obrigação sancionada socialmente deixa a porta aberta para estratégias que jogam com o momento e o montante da retribuição (MAUNIER, 1927).

Eis todo um conjunto de características da lógica da honra e da dinâmica das trocas de dons e contra-dons que inspirará Bourdieu quando se tornar etnólogo da sociedade Cabila. Nesse momento, relacionará dire-

tamente o dom à lógica do desafio e da retaliação que caracteriza o senso de honra: “[...] o desafio propriamente dito e também a ofensa, supõem, como o dom, a escolha de jogar um jogo determinado em conformidade com certas regras.” (BOURDIEU, 2000a, p. 32)⁵⁵. O dom é um desafio que honra a pessoa a quem ele se dirige, ao mesmo tempo em que coloca à prova seu ponto de honra (*nif*); assim, aquele que ofende um homem incapaz de revidar, desonra a si mesmo; por outro lado, o mesmo acontece com quem doa em excesso, pois exclui a possibilidade de um contra-dom. O respeito à regra exige, em ambos os casos, que se deixa uma chance de resposta, ou seja, que o desafio seja justo. Mas, ao mesmo tempo, dom ou desafio constituem uma provocação e uma provocação a uma resposta: “Ele o envergonhou”, diziam, segundo Marcy, os berberes marroquinos sobre o dom em forma de desafio (*twassa*) que distinguia as grandes ocasiões (BOURDIEU, 2000a). O mecanismo social que age no desafio à honra é idêntico ao desafio que o dom representa: ambos engajam o amor próprio do indivíduo, que é convocado a responder, sob o risco de perder a face e cair em desonra. No caso da retaliação, e desde que seja adequada às exigências das convenções do grupo, a resposta envolve um movimento infinito de desafios e contra-desafios ou de dons e contra-dons. Não responder ao desafio significa ou a desonra do homem que foi incapaz de revidar, ou o desprezo por quem efetua o desafio ou o dom.

Que o dom esteja relacionado ao desafio e à produção da hierarquia, como é o caso dos famosos festivais das tribos indígenas da costa oeste do Canadá (*Potlatch*), é um fato bem conhecido tanto por Mauss, como por Maunier. No entanto, Bourdieu vai generalizar a questão para fazer da imbricação entre o interesse e o desinteresse – colocada no princípio dos dons por Mauss – o mecanismo central da explicação da dominação social.

Da lógica da honra ao “interesse no desinteresse”

Qual relação liga a honra ao interesse nas sociedades tradicionais? Nessas sociedades nas quais a acumulação de riquezas não é reconhecida como um objetivo legítimo da existência, o principal uso da riqueza é produzir a dominação, cujo modelo reside na família. É preciso, portanto, passar da esfera doméstica à política e é a relação com a economia que permite fazê-lo, segundo o princípio de evitamento do explícito:

⁵⁵ Ver os esquemas que ilustram esse mecanismo: Bourdieu (2000a, p.32), e Bourdieu (1980, p.171). No primeiro livro, ambos os mecanismos são colocados lado a lado; no segundo, eles foram fundidos e se tornaram apenas um.

Tudo se passa como se essa sociedade se recusasse a olhar de frente a realidade econômica, a aceitá-la como regras diferentes das leis que regulam as relações familiares. Daí a ambiguidade estrutural de toda troca: joga-se ao mesmo tempo no registro do interesse que não se admite e da honra que se proclama. A lógica do dom não seria uma maneira de superar ou dissimular os cálculos do interesse? (BOURDIEU, 2000a, p.59).

As trocas na esfera doméstica são distintas das trocas comerciais, nas quais o comportamento interessado permite todas as manobras, todas as trapaças em relação aos estrangeiros. As trocas domésticas são guiadas por outra lógica, aquela que faz com que não se faça cálculos: “nos esforçamos”, mas “não trabalhamos”, “doamos”, mas “não trocamos” (BOURDIEU, 1980, p.200), porque, como diz o ditado: “Entre amigos, não se faz conta.” Portanto, o cálculo explícito de interesse não é possível; ele seria interpretado como resposta inadequada ao desafio de se comportar conforme a lógica da honra. Será que isso significa que a economia doméstica envolve, como supunha Comte, o altruísmo, o viver para os outros? Seriam as relações familiares o *locus* do desinteresse apresentado pela lógica da honra, e pela lógica do dom? Ou seria o *locus*, um pouco mais complexo, da imbricação do interesse com o desinteresse, como Mauss sugeriu? Bourdieu não segue nem uma das pistas. Dissociando com bastante razão o interesse econômico de outras formas de interesse, é a sua imbricação que as relações domésticas cabilas lhe mostram. A partir daí, Bourdieu generaliza, argumentando que *há um interesse em agir de uma maneira desinteressada*.

Uma vez que a riqueza não é legítima, nem no seio das relações domésticas, nem na esfera da economia tradicional, é pela despesa que se estabelecem os diferentes interesses. As *twassas* podem arruinar porque, se elas custam menos do que rendem, será necessário retribuir, e retribuir mais. Mesmo assim, as estratégias relatadas por Maunier, que levam as pessoas a se apresentarem às *twassas* nas quais podem oferecer grandes presentes para, em seguida, receber presentes ainda mais consideráveis na *twassa* que prepararem, não são irracionais na medida em que os montantes recebidos consagram a felicidade e a honra da família. A riqueza despendida com ostentação, segundo o costume, traz um resultado de valor inestimável, produzindo e reproduzindo a hierarquia. Ao se desfazer de riquezas de maneira ostensiva durante os dons anunciados publicamente em festas ritualizadas, o cabila obtém o efeito desejado, a saber, uma posição reconhecida na ordem política. O dom e a dívida que o acompanha tornam-se eficazes, já que graças a estes a riqueza se transforma em poder reconhecido publicamente.

O desinteresse (econômico) não está relacionado a um interesse de mesma natureza, como sugeria Mauss, que havia permanecido na ideia durkheimiana segundo a qual essa mistura de interesse e desinteresse, de cuidado de si e cuidado dos outros, era o combustível necessário para gerar a solidariedade dentro do grupo. O desinteresse econômico, segundo Bourdieu, está em contato direto com um interesse diferente: aquele que o indivíduo concede à afirmação da sua posição no grupo, para legitimar sua dominação aos olhos daqueles sobre quem a dominação se aplica. Nesse sentido, não há espaço para um ato desinteressado. Mesmo quando o doador rejeita a ideia, ainda é possível pensar que o ato aparentemente generoso não tem outra função além de obrigar, de produzir a superioridade social e, finalmente, de legitimar a dominação. Assim como o ponto de honra, pode-se dizer do dom que ele é “[...] a política em estado puro. O dom leva a acumular riquezas materiais que não têm justificativas “nelas mesmas”, ou seja, em sua função ‘econômica’ ou ‘técnica’, e que, em última instância, podem ser completamente inúteis, como os objetos trocados em numerosas economias arcaicas, mas que valem como “*instrumentos de demonstração de poder via exibição*” (BOURDIEU, 1980, p.226, grifo nosso). Nesse sentido, o ato desinteressado não encontra mais espaço para se efetuar e “[...] mesmo as ações mais santas podem sempre ser suspeitas de serem inspiradas pela busca do lucro simbólico da santidade, ou da celebridade.” (BOURDIEU, 1994, p.162).

O desinteresse só tem valor “local”, ou seja, só é pertinente em uma arena social determinada – o que Bourdieu chama de campo – na qual, o indivíduo pode adotar uma conduta de dom, distribuindo generosamente e publicamente os seus bens. Mas o desinteresse não resiste à suspeita, quando diferentes arenas são inter-relacionadas: o desinteresse ostentado em uma arena pode ser revertido em vantagem em outra. Com base em uma prática observada nas transações comerciais na Cabília, Bourdieu recorda que, após a venda de um boi, o vendedor devolvia, com ostentação, parte do pagamento ao comprador, para a alimentação dos seus filhos (“para comprar carne para eles”): ou, ainda, que depois de negociações sobre o montante do dote, o pai devolvia uma parte, e quanto maior fosse a soma devolvida, maior se revelava a honraria, convertendo “[...] em troca de honrarias uma negociação, que só podia ser assim tão vigorosa porque a busca de maximização do lucro material é dissimulada por trás do duelo de honraria e por trás da busca da maximização do lucro simbólico.” (BOURDIEU, 2000a, p.60).

Como este imbricamento do desinteresse e do interesse é transposto para o contexto da economia moderna, no qual a honra não mais desem-

penha um papel determinante como ocorria na Cabília? Um mundo dominado, ao contrário, pela relação inversa, bem expressa por essa fórmula de Pieter de la Court, defensor da política comercial liberal holandesa do século XVII, face às práticas dos Estados concorrentes guiados pelo prestígio: “Quem tem o lucro, tem a honra”. Para isso, Bourdieu procede a uma dupla generalização: a junção da honra com o interesse material dos cabilas torna-se um exemplo, entre outros, do fenômeno da conversão recíproca entre os capitais e a dissimulação do interesse econômico se torna sua denegação.

Interesse e capital simbólicos

Bourdieu elabora toda uma série de conceitos – violência simbólica, capital simbólico, troca de bens simbólicos – para mostrar o lugar central ocupado pelo simbólico, localizado entre a “verdade objetiva” das práticas e as representações sociais⁵⁶. Limito-me a sua abordagem da troca de bens simbólicos, que pode ser resumida em termos gerais da seguinte maneira (BOURDIEU, 1980, 1994, 1997a).

O simbólico requer “colocar formas”: ele representa o trabalho que a sociedade efetua sobre si mesma e que o indivíduo, por respeitar e fazer respeitar as formas da interação social aplica sobre si e sobre os indivíduos com os quais se relaciona. O “moldar” não é apenas uma vestimenta socialmente e historicamente determinada, pois o elemento central do simbólico como concebido por Bourdieu é sua dimensão de ambiguidade, de desconhecimento, de dissimulação, de denegação, de autoilusão. São muitas as fórmulas usadas por Bourdieu para se referir a esses termos:

[...] *o desconhecimento, institucionalmente organizado e garantido*, que está no princípio das trocas de dons e, talvez, de todo trabalho simbólico, visam transmutar, pela ficção sincera de uma troca desinteressada, as relações inevitáveis e inevitavelmente interessadas, impostas pelo parentesco, vizinhança ou trabalho, nas relações eletivas de reciprocidade e, mais profundamente, transformar as relações arbitrárias de exploração (da mulher pelo homem, do mais novo pelo mais velho, ou dos jovens pelos idosos) *em relacionamentos duradouros, já que são fundamentados na natureza*. (BOURDIEU, 1980, p.191, grifo do autor).

⁵⁶ “Ao reduzir essa economia [“arcaica”] a sua verdade “objetiva”, o economicismo elimina a especificidade que reside precisamente na defasagem, mantida socialmente, entre a verdade “objetiva” e a representação social da produção da troca.” (BOURDIEU, 1980, p.193).

Esta abordagem se desenvolve com o tema da dupla verdade do dom, que tem como condição de viabilidade o intervalo temporal que separa o contra-dom do dom inicial. O intervalo de tempo:

[...] torna psicologicamente suportável a troca de dons, ao facilitar e favorecer a mentira a si mesmo, condição para a coexistência do conhecimento e do desconhecimento da lógica da troca. Mas fica claro que essa mentira individual só é possível porque ela é sustentada por uma mentira coletiva: o dom é um desses atos sociais nos quais a lógica social não pode se tornar *common knowledge*, como dizem os economistas. (BOURDIEU, 1997a, p.229).

O intervalo de tempo que ocorre entre os dons e os contra-dons é um argumento frágil demais para suportar o fardo de tal construção: existem trocas simultâneas, como se sabe, nas festas de Natal. Há também muitas trocas comerciais em que os tributos são separados por um intervalo de tempo, às vezes longo, dando chance aos indivíduos de implantarem ao máximo suas estratégias, inclusive o oportunismo comercial. Essa estratégia teórica é ignorada em um texto consagrado especialmente à economia dos bens simbólicos (BOURDIEU, 1994). Por sua vez, Bourdieu define os três princípios que caracterizam a economia dos bens simbólicos: trata-se de práticas caracterizadas pela noção de “dupla verdade”, a ambiguidade e a contradição entre a realidade objetiva (“eu dou”) e a verdade subjetiva (“espero um retorno”). Os atos econômicos são transmutados em atos simbólicos (ao distribuir riquezas, eu afirmo minha superioridade social) e os dons e os contra-dons relativos a bens materiais são portadores de símbolos para a criação do social; essa circulação produz um resultado específico – o crédito, o prestígio, a reputação – que constitui o capital simbólico.

Segundo Bourdieu, o mecanismo de denegação proporciona uma base sólida para a compreensão da “dupla verdade” que caracteriza a troca dos dons. Com a denegação, não se trata simplesmente de negar algo que foi feito – um procedimento bastante comum da vida social; a denegação é mais que uma negação, porque ela é ao mesmo tempo a condição da realização da ação que se nega realizar enquanto se realiza. “Não é nada”, “É o mínimo que se possa fazer” são fórmulas com as quais o doador diz o oposto do que faz ao oferecer um presente, ao ceder o uso de um bem, ao pagar uma conta. Esse paradoxo é explicado pelo fato de que o doador tem realmente a intenção de diminuir a importância de seu gesto no momento em que coloca o donatário na posição de obrigado. A denegação é essencial

para a troca de bens simbólicos, independente do intervalo de tempo que possa existir entre o dom e o contra-dom:

[...] essa economia antieconômica (no sentido estrito e moderno da palavra “econômica”) se apoia na denegação do interesse e do cálculo, ou, mais precisamente, em um trabalho coletivo de manutenção do desconhecimento, visando perpetuar uma crença coletiva no valor do universal, que não é nada além de uma forma de má-fé (no sentido sartreano de mentir para si mesmo) individual e coletiva. (BOURDIEU, 1997a, p.230).

A noção de mentira social, autoilusão, ou de denegação é central na economia das trocas simbólicas, à qual Bourdieu consistentemente atribui a troca de dons e contra-dons. Essa ideia não é original, uma vez que se encontra em Mauss no início do seu célebre ensaio. Após ter citado um poema escandinavo, Mauss define seu programa de pesquisa como sendo a relação entre as dimensões religiosas, jurídicas, morais, políticas e familiares e a dimensão econômica. Tudo isso forma um conjunto complexo do qual Mauss tem a intenção de estudar apenas uma característica:

[...] o caráter voluntário, por assim dizer, aparentemente livre e gratuito e, entretanto, constringido e interessado de tais tributos. Eles quase sempre assumem a forma de dádiva, de presente oferecido generosamente, mesmo quando, no fundo desse gesto que acompanha a transação, não há nada além de ficção, formalidade e mentira social e também, no fundo, há obrigação e interesse econômico. (MAUSS, 1980, p.148).

Porém, uma vez enunciada esta forte tese sobre a mentira social, Mauss não retoma o tema, nem tampouco Maunier.

Contudo, percebemos que esse fenômeno é familiar aos dons organizacionais mais modernos, momento que a sociedade enfrenta as situações de “escolhas trágicas”, como é o caso do transplante nas duas últimas décadas do século 20. Diante da impossibilidade de produzir um volume suficiente de enxertos, as agências responsáveis pela realização de transplantes se vêm obrigadas a fazer escolhas que põem em risco os valores fundamentais da sociedade⁵⁷. Os dispositivos não mercantis oferecem a vantagem de deixar

⁵⁷ Quando uma empresa não pode produzir nem dispor do volume suficiente de um recurso cuja ausência significa a morte para aqueles que são privados do mesmo, a alocação do

menos explícitos os custos ligados aos recursos raros. No entanto, essa forma de dissimulação da dificuldade não é suficiente, já que a situação da escolha trágica gera ciclos nas soluções adotadas, por serem consideradas alternadamente legítimas, ciclos que reforçam o subterfúgio. Embora seja um dispositivo inadequado para eliminar a situação de escolha trágica, de um ciclo a outro, oferece a vantagem de criar um subterfúgio, conforme os autores:

A modificação proporciona duas vantagens, embora na maioria das vezes sejam vantagens ilusórias que têm sido associadas aqui à noção de subterfúgio. Em primeiro lugar, uma nova abordagem do problema desperta a esperança de que o seu custo final será evitado, uma vez que as certezas [sobre os efeitos negativos] do dispositivo anterior foram eliminadas. Em segundo lugar, a sociedade age, e a ação comporta uma dimensão paliativa, uma vez que ela traz a ideia de que a necessidade pode ser evitada se tentarmos com mais determinação, se planejarmos melhor do que feito anteriormente, se escaparmos dos erros do passado, e assim por diante. (CALABRESI; BOBBITT, 1978, p.196-197).

Em suma, a noção de mentira social, enganação socialmente organizada ou subterfúgio, é comum a todas as abordagens desse assunto. Ao colocar a ênfase nesse elemento, o autor pouco acrescenta de novo, com exceção da estreita relação que Bourdieu propõe entre essa mentira socialmente organizada e a formação do capital simbólico, fazendo do simbólico um elemento essencial da reprodução da ordem social.

Seria ainda necessário o uso da denegação em uma sociedade na qual, diferentemente do que acontecia na economia tradicional, adquire-se a valorização do comportamento interessado e da riqueza? Bourdieu responde a esta pergunta definindo os espaços sociais nos quais, mesmo na sociedade moderna capitalista, ocorre a denegação:

A denegação da economia e do interesse econômico que, nas sociedades pré-capitalistas, era exercida, inicialmente, no próprio terreno das transações “econômicas”, do qual foi preciso excluí-la para constituir a “economia” como tal, encontra assim seu refúgio predileto no domínio da arte e da “cultura”, *locus* do consumo puro, de dinheiro é claro, mas também de tempo, refúgio do sagrado que se opõe ostensivamente

volume disponível, ou a escolha de quem se beneficia e quem não se beneficia do recurso, se enquadra na categoria de escolha trágica (CALABRESI; BOBBITT, 1978).

ao universo profano e cotidiano da produção, o asilo da gratuidade e da abnegação que propõe, como a teologia em outros tempos, uma antropologia imaginária obtida pela denegação de todas as negações que a “economia” efetivamente opera⁵⁸. (BOURDIEU, 1980, p.231).

A PRODUÇÃO DOS BENS SIMBÓLICOS

E quanto à produção dos bens simbólicos? Como é que eles aparecem na vida social e quais são os problemas apresentados por suas trocas? Dois fenômenos atuam para que os bens simbólicos possam surgir: é necessário que seja criado um mecanismo eficaz de rarefação dos bens em questão. Disponíveis em grande quantidade, eles perdem seu caráter distintivo, que gera prestígio e legitimidade cultural. O “talento” pessoal do artista, a qualidade específica de um elemento da produção, como uma área que delimita uma zona vinícola, são procedimentos bem conhecidos de limitação da oferta⁵⁹. Depois, é necessário que o mercado de bens simbólicos seja estruturado de maneira a tornar visíveis as diferenças entre o que é prestigiado e o que não é. É isto o que Bourdieu mostrou na moda e na literatura. Em ambos os casos, trata-se de revelar o funcionamento específico que prevalece nesses campos, na intersecção da economia com a cultura. O princípio fundamental é a denegação do interesse econômico, o mesmo que foi evidenciado no caso da economia doméstica da Cabília:

O comércio de arte, comércio das coisas para as quais não há comércio pertence à classe das práticas em que sobrevive a lógica da economia pré-capitalista (como, em outro âmbito, a economia das trocas entre as gerações) e que, funcionando como denegações *práticas*, só podem fazer o que fazem ao agir como se não o fizessem [...] O desafio que as economias baseadas na denegação do “econômico” lançam a todos os tipos de economicismos reside no fato de que elas só funcionam e só podem funcionar na prática – e não apenas nas representações – à custa de uma repressão constante e coletiva do interesse “econômico” propriamente dito e da verdade das práticas que a análise ‘econômica’ revela. (BOURDIEU, 1977b, p.4).

⁵⁸ As trocas domésticas são mencionadas também em *Raisons pratiques* (BOURDIEU, 1994, p.164).

⁵⁹ Este último caso foi examinado por Marie-France Garcia-Parpet (2009).

Com a autonomização dos campos da produção de bens simbólicos manifestada pela indústria da moda ou pelo mercado do livro, emergem “teorias puras” da arte, como existem na economia, no direito, na ciência, etc. A existência de tais esferas sociais especializadas fomenta a dos seus produtores, que são levados a definir, de maneira cada vez mais autônoma, as regras da produção cultural que lhes concerne, sem que levem em consideração as expectativas das pessoas situadas fora da sua esfera. Produtos feitos por e para produtores culturais, e seguindo uma lógica própria, essas diferentes esferas sociais são regidas pelas “leis do mercado de bens simbólicos” (BOURDIEU, 1971, p.53). Seguindo nessa direção, Bourdieu agrega a sua crítica da teoria econômica um registro preciso da troca de bens simbólicos em esferas sociais claramente delimitadas. O desafio consiste em destacar o que distingue essas trocas simbólicas das trocas mercantis formadas por bens convencionais: para isso Bourdieu faz uso de suas investigações sobre os mundos da arte e da moda.

Primeira lei do mercado de bens simbólicos: os bens culturais dependem de dois tipos de produção, a produção restrita e a produção em larga escala. A primeira é efetuada e valorizada pelos próprios produtores de bens culturais e pelos especialistas qualificados, o que supõe uma ruptura entre os dois mundos, condições de isolamento do campo dos produtores, que ficam restritos a si mesmos; é marcada pela existência de normas de avaliação próprias, o que determina a autonomia deste campo. A segunda é também gerada por produtores culturais, mas não se destina a eles. Esses bens culturais são produzidos para serem vendidos aos “consumidores” que não são produtores de bens culturais. Essa produção de bens culturais depende de outros critérios que aqueles elaborados pelos próprios produtores. Portanto, o campo é qualificado como heterônimo. A avaliação pelos pares da qualidade cultural deste bem se opõe à sua valorização no mercado.

Segunda lei do mercado de bens simbólicos: a produção limitada de cada mercado permite a acumulação de um capital simbólico específico, que define o lugar ocupado no campo e a legitimidade que lhe é atribuída. Isto opõe a produção restrita à produção em larga escala, regulamentada pelas leis do mercado convencional:

Diferente do sistema da produção em larga escala, que obedece à lei da concorrência para a conquista de um mercado o mais vasto possível, o campo da produção restrita tende a produzir suas próprias normas de produção, os critérios de avaliação dos seus produtos, e obedece à lei da concorrência para o reconhecimento propriamente cultural, atribuída por seus pares, que

são ao mesmo tempo clientes privilegiados e concorrentes. (BOURDIEU, 1971, p.55).

No âmbito de uma economia não econômica, essa concorrência diz respeito à legitimidade da “manipulação de uma classe determinada de bens simbólicos” (BOURDIEU, 1971, p.58).

Terceira lei do mercado de bens simbólicos: os produtores no mercado restrito devem adotar os comportamentos adequados a esse campo e, portanto, imprimir a marca de suas escolhas artísticas com as características do que é valorizado pelos não produtores, e rechaçar o que é qualificado de “comercial”. É aí que se estabelece a oposição entre a busca do ganho econômico e a do ganho simbólico:

[...] paralelamente à busca do lucro econômico que, ao fazer do comércio de bens culturais um comércio como os demais, se contenta em ajustar-se à demanda de uma clientela previamente convertida, há espaço para a acumulação do capital simbólico, como capital econômico ou político denegado, desconhecido e reconhecido, portanto, legítimo, “crédito” capaz de assegurar, sob certas condições, e sempre a prazo, lucros econômicos. (BOURDIEU, 1977b, p.4).

O campo da produção restrita engendra as representações necessárias para funcionar como tal, como a “ideologia do gênio”, da “originalidade” da “criação”, e de artistas “que reivindicam uma autoridade à altura de seu carisma” (BOURDIEU, 1971, p.74). Daí o interesse de Bourdieu pelos atos de consagração, e pela “magia da assinatura” em referência ao trabalho em que Mauss mostrou que o mago é o produto de crenças coletivas. Desenvolvendo um argumento apresentado por Durkheim em sua sociologia da religião, Bourdieu afirma que essa produção autônoma de bens culturais tem todas as características de dominação simbólica: a acumulação do capital simbólico não se sustenta sobre nada além de uma “*impostura bem fundamentada*”⁶⁰. (BOURDIEU, 1977b, p.9).

Quarta lei do mercado de bens simbólicos: a hierarquia das obras é a tradução dos capitais simbólicos acumulados pelos diferentes produtores. É neste sentido que a impostura é “bem fundamentada”, ou seja, não se baseia em uma simples ilusão, mas sobre o reconhecimento das relações

⁶⁰ A fórmula é um empréstimo direto de Durkheim quando este explica que as fórmulas do idealismo se aplicam ao domínio religioso, pois não importa qual objeto venha a se tornar o receptáculo do sagrado, a religião é associada ao delírio, porém “*um delírio bem fundamentado*” (DURKHEIM, 1968, p.324, grifo do autor).

de poder que determinam a dominação de certas formas artísticas sobre outras (BOURDIEU, 1977b). Os museus e outras instâncias consagradas (exposições, retrospectivas, etc.) proporcionam seu apoio a esta dominação, definindo quais as obras dignas de entrar no campo restrito em conformidade com uma lei que determina que a duração do “processo de consagração” tem relação com o reconhecimento da instância (BOURDIEU, 1977b).

Se as regras da produção de bens simbólicos são elucidadas, os modos de circulação mercantil dessas obras não o são. A compra e a venda de bens simbólicos gerados pela produção restrita ocorrem como se fossem um mercado de bens não simbólicos que busca a maximização de lucros graças a um volume máximo de vendas? Bourdieu não se preocupa em examinar a maneira como ocorrem as trocas nesses mercados, ao passo que toda a sua abordagem sugere que a comercialização também tem algo de específico, qual seja, o elemento que define a distância entre os mercados “econômicos” e aqueles nos quais é efetuada a acumulação dos ganhos simbólicos. Tal omissão acontece porque Bourdieu acredita que a resposta é fornecida pelo ajuste das disposições dos agentes de ambos os lados do mercado, da oferta e da demanda. Assim, Bourdieu supõe a ação de um fenômeno denominado pelo autor de “a orquestração do *habitus*”⁶¹, segundo o qual, antes mesmo de entrar no mercado, os consumidores têm expectativas ajustadas às dos produtores. Esse ajuste decorre da incorporação que cada um faz dos “gostos” correspondentes ao lugar que ocupam no espaço social: a grande burguesia irá, então, encontrar seu bem no mercado de produção restrita, enquanto que os outros, menos dotados em termos de capitais culturais e econômicos, irão procurar em diferentes segmentos do mercado de larga escala.

Compreendemos a vantagem tirada por Bourdieu ao apresentar sua crítica da teoria econômica voltando-se para o próprio momento do encontro comercial; o mercado já não é o dispositivo social que torna possível o encontro entre a oferta e a demanda, o ajuste entre as quantidades demandadas e as quantidades produzidas; o mercado já não supõe um cálculo efetivo ou potencial por parte dos atores que buscam a melhor relação entre qualidade e preço. A construção das expectativas dos consumidores e dos produtores foi efetuada no sentido contrário, de modo que a razão prática incorporada produz esse ajuste de uma maneira bem mais “econômica”,

⁶¹ É um tema recorrente da sua sociologia do *habitus* que retoma a ideia apresentada desde suas obras sobre o desajuste entre a socialização camponesa tradicional e a economia capitalista (BOURDIEU, 1980, p.97 e p.187, 1997a, p.174 e p.235, 2000b, p.98).

sem cálculo e até sem esforço⁶². No entanto, o atalho é perigoso: podemos admitir, sem muita dificuldade, que as “ofertas” e as “demandas” advêm de uma construção social que abre espaço à arbitrariedade – impostura bem fundada nos termos de Bourdieu – mas isso não esclarece sobre como esses bens simbólicos são efetivamente comercializados. Em outras palavras, se os detentores dos capitais culturais se voltam para o campo da produção restrita, falta ainda entender como eles selecionam um bem simbólico em detrimento de outros. O ajuste decorrente da “orquestração do *habitus*” não é suficiente para explicar a *correspondência* entre um indivíduo e um bem simbólico.

O mercado imobiliário

Para melhor compreensão, deve-se considerar um último exemplo de mercado de bens simbólicos, o mercado imobiliário que Bourdieu estudou na mesma época. O imóvel é certamente um bem com uma forte dimensão simbólica, uma vez que ele evidencia o *status* dos seus moradores. Assim como o mercado da arte, o mercado imobiliário está dividido em um mercado restrito, no qual os arquitetos podem estabelecer os critérios estéticos que lhes são próprios, e um mercado de larga escala, no qual a heteronomia é bem mais forte, porque a estrutura dependerá das expectativas dos consumidores e dos seus meios financeiros. Mesmo nesse último caso, o bem segue carregado da sua dimensão simbólica no sentido de que a compra de uma casa é uma compra que evidencia a imagem que as pessoas têm do seu *status* social, e, portanto, a imagem projetada de si mesmo⁶³.

⁶² Isto lhe permite criticar novamente a hipótese intelectualista dos economistas, pressupondo indivíduos que calculam sofisticadamente seus interesses: “Assim como a visão intelectualista da ortodoxia econômica reduz a maestria prática das situações de incerteza a um cálculo racional dos riscos, ela também, reforçada pela teoria dos jogos, constrói a previsão das condutas dos outros como uma forma de cálculo das intenções do adversário, concebidas por hipótese como a intenção de enganar, especialmente no que se referem as suas intenções. Na verdade, o problema que a ortodoxia econômica resolve com a hipótese ultraintelectualista da *common knowledge* (eu sei que você sabe que eu sei) é resolvido, na prática, pela *orquestração dos habitus* que, na medida da congruência entre eles, permitem a previsão recíproca dos comportamentos dos outros.” (BOURDIEU, 2000b, p.264, grifo do autor).

⁶³ “Muitas das particularidades da produção de moradias e das relações que se estabelecem entre as empresas de construção resultam das características específicas desse produto, no qual o componente simbólico representa uma parte particularmente considerável. Na condição de bem material que está exposto à percepção de todos (como o vestuário), e, neste caso, de forma mais duradoura, o imóvel expressa, ou trai de forma mais decisiva que outros bens, o ser social do seu proprietário, seus “meios”, como se costuma dizer, mas igualmente seus gostos, o sistema de classificação que ele adota em seus atos de apropriação

Em seu estudo sobre “O mercado da habitação” Bourdieu estabelece as condições sociais da formação da oferta e da demanda nesse mercado. Sua intenção é mostrar como ocorre o acordo entre oferta e demanda, que não seria fruto de convergência “milagrosa” – um termo bastante presente na sua obra quando se trata de transações e acordos entre o comprador e o fornecedor – mas graças à construção de disposições sociais dos compradores adaptados à oferta, sendo que a oferta é em grande parte gerada por políticas de habitação e por políticas governamentais de distribuição do crédito para compra de moradias.

Estamos, portanto, no cerne do problema que Bourdieu anuncia como sendo a orquestração do *habitus*, nas duas pontas do mercado. No entanto, ao examinar trechos de entrevistas reproduzidas na obra, nota-se que a pesquisa ignora a questão da *correspondência* entre o bem simbólico e os compradores, já que os compradores incorporariam os comportamentos que se espera deles.

Quando Bourdieu ilustra seu argumento para mostrar como os compradores provenientes da classe média baixa se conformam em suas práticas de compra de moradia às disposições associadas ao volume e à composição dos seus capitais, Bourdieu deixa uma pista, que não foi explorada em sua análise. Quando a compra da casa está em jogo, os compradores “vão ver” casas expostas em feiras, eles “vão visitar” casas de demonstração em canteiros de obras (BOURDIEU, 2000b, p.99 e p.228). Eles “leem publicações especializadas”, “pedem informações aos colegas ou amigos que fizeram compras semelhantes.” (BOURDIEU, 2000b, p.100-101, p.106 e p.228). Em suma, para além da construção de disposições sociais que determinam a oferta e demanda de bens simbólicos, Bourdieu mobiliza toda uma série de dispositivos que permitem a *correspondência* entre um consumidor e um bem simbólico. É aqui, também, que se deve buscar a explicação das trocas de bens simbólicos.

Em outras palavras, o argumento central de Bourdieu é insuficiente quando ele declara que:

Assim, a troca de dons (ou de mulheres, serviços, etc.) concebida como paradigma da economia de bens simbólicos se opõe ao toma-lá-dá-cá da economia econômica, uma vez que tem por princípio, não um sujeito calculador, mas um agente socialmente predisposto a entrar, sem intenção nem cálculo, no jogo de troca. É por isso que ele ignora

e que, ao serem objetivados em bens visíveis, realiza a apropriação simbólica operada pelos demais, de forma que se torna capaz de situá-la no espaço social, situando-a no espaço dos gostos.” (BOURDIEU, 2000b, p.33).

ou nega sua verdade objetiva de troca econômica. Podemos ver outra confirmação disso no fato de que, nessa economia, ou o interesse econômico permanece em estado implícito, ou só o enunciamos através de eufemismos, isto é, em uma linguagem de denegação. (BOURDIEU, 1994, p.182).

Esta análise é insuficiente, pois, mesmo se o indivíduo está predisposto, ou seja, pronto para permitir a convergência das suas predisposições com a oferta apresentada, ele passa por operações de julgamento face à incerteza por ocasião de uma compra tão socialmente significativa, tão reveladora de seu ser social. Portanto, o indivíduo passa por uma fase, não de cálculo no sentido de cálculo da teoria econômica, da economia econômica nos termos de Bourdieu, mas por uma fase de busca do “bom” produto, aquele que corresponda a seu gosto e que revele seu “bom gosto”, projetando assim uma imagem de si, que o valorize. Essa fase da circulação mercantil, Bourdieu não explorou, ainda que esses dados estivessem presentes nas suas entrevistas.

É preciso avançar nessa direção. A abordagem que sugiro é a seguinte: a comercialização de bens simbólicos pode ser examinada a partir da perspectiva pela qual Karpik estudou os bens culturais (KARPIK, 2007). Essa abordagem permite levantar o véu que Bourdieu lançou sobre a questão: supondo a existência de uma estruturação ajustada das expectativas de ambos os lados do mercado, o problema da *correspondência* entre os bens e as pessoas parece ter perdido espaço na abordagem sociológica das trocas.

A ECONOMIA DAS SINGULARIDADES E A TROCA DE BENS SIMBÓLICOS

Karpik qualifica de singularidades os bens que fazem convergir cultura e mercado. Nesse caso, o problema do consumidor não é mais o de encontrar a mercadoria de acordo com a melhor relação qualidade-preço, mas o que é o “bom” produto. Não escolhemos ver um filme porque o preço da entrada seja mais barato em uma sala de cinema do que na outra, mas porque se trata de um filme “interessante”.

A abordagem de Karpik prolonga a crítica sociológica da economia, pois o autor mostra que a teoria econômica não é suficiente quando se trata de bens de mercado que são também bens culturais – música, vinho, roupas, filmes, além de um grande número de serviços, como os de médico, advo-

gado, etc. Já que tais serviços compõem uma ampla atividade de mercado, seria inútil reduzir ou rejeitar sua importância em nome da pureza da arte e da moral. Mas, mesmo sendo bens de mercado, não o são da mesma forma que os bens convencionais, que não instigam questionamentos quanto à adequação da teoria econômica.

De onde vem essa distinção? Dos trabalhos desenvolvidos pelos economistas que se interessaram, a partir da década de 1920, pelas formas modernas da concorrência de mercado. Com a ascensão da grande indústria de transformação, especialmente no setor automotivo, a ideia de que grandes organizações modificam as condições de funcionamento da concorrência de mercado tem sido o objeto de estudo de Frank Knight e de um de seus alunos, Edward Chamberlin, cuja influência de Knight pode ser observada até hoje (KNIGHT, 2002; CHAMBERLIN, 1962). A incerteza por um lado, a diferenciação dos produtos, por outro, modificam a maneira de entender a concorrência de mercado. A incerteza do mercado dá uma nova importância à figura do empreendedor, que se torna a personificação da capacidade de enfrentar situações novas, nas quais o cálculo dos riscos é impossível, seja porque não se sabe mensurar as diversas vulnerabilidades existentes, seja porque não se sabe atribuir-lhes uma probabilidade de ocorrência, para calcular os riscos incorridos, criando garantias contra eles. Para enfrentar a incerteza resta apenas o “juízo”, a capacidade de tomar boas decisões em um ambiente incerto. As boas decisões colocarão a organização produtiva na posição de captadora de ganhos relacionados à capacidade de previsão das tendências do mercado, em detrimento de seus concorrentes. Nesse sentido, a diferenciação de produtos ocorre com as empresas buscando escapar da competição de preços, que é prejudicial para aquelas que a adotam: é mais rentável se esquivar desse tipo de competição, dando aos produtos do mercado características que os dos concorrentes não possuem. Quando tal estratégia econômica é implantada pelas grandes empresas, entramos no âmbito da concorrência monopolística – duas palavras inaliáveis segundo os economistas dos séculos XVIII e XIX.

Ao considerar esses desdobramentos da teoria econômica sobre a natureza da concorrência e a incerteza do mercado, a questão bastante debatida do cálculo econômico realizado pelos participantes das trocas comerciais foi consideravelmente alterada. Não se trata da imperfeição do cálculo resultante de assimetria de informação, segundo os desdobramentos clássicos de George Akerlof, ao estudar o mercado de automóveis usados (AKERLOF, 1970), nem do tabu do cálculo apresentado por Bourdieu. A situação é de impossibilidade técnica do cálculo em razão da incerteza sobre a qualidade do produto.

Tomando o caso típico do mercado primário de arte contemporânea, a situação é a de um comprador diante de quadros de mesmo tamanho, de preços semelhantes, de artistas de galerias localizadas na mesma rua, tendo de decidir qual irá adquirir (VELTHUIS, 2005). Qual é o quadro “bom”? Qual tem a qualidade que faz com que a compra seja uma compra distintiva? A arte contemporânea pode parecer bastante específica, porque o produto é único, logo, as comparações se tornam mais complexas, mas o mesmo problema se coloca quando se procura um cirurgião ou um advogado entre aqueles que oferecem seus serviços em uma cidade: a questão que se coloca não é a de saber qual prestará o serviço ao melhor preço, mas saber qual fará a cirurgia que vai curá-lo; e qual vai escolher corretamente a estratégia jurídica a ser conduzida e defendida para ganhar o seu caso no tribunal. Com a busca do “produto certo”, abandonamos Bourdieu e a ideia de que os comportamentos econômicos tradicionais são perpetuados na economia de mercado moderna; mas nos encontramos no cerne da modernidade econômica com a desaceleração do setor de serviços e o imbricamento cada vez maior entre os domínios artísticos e comerciais.

Como se efetua a correspondência do comprador com os bens simbólicos ou singularidades, uma vez abandonada “a orquestração do *habitus*”, conceito utilizado por Bourdieu para contornar esse problema?

Singularidades, amadores e avaliações

Karpik distingue dois tipos de mercados: o mercado de preço e o mercado de avaliação, que faz eco à distinção de Bourdieu entre “produção de larga escala” e “produção restrita” nos mercados de arte. No primeiro, o comprador se comporta de acordo com os cânones da teoria econômica, já que busca satisfazer suas preferências pelo menor custo; ele procura uma boa relação qualidade-preço, relação que pode calcular mais ou menos grosseiramente, na medida em que as qualidades dos produtos sejam conhecidas. Nada disso se aplica no caso do mercado de avaliação: o indivíduo se depara com a incerteza, uma vez que não sabe mais determinar a qualidade e, portanto, já não pode estimar as relações qualidade-preço, pois o primeiro elemento desse cálculo lhe escapa. Os bens desse mercado são imensuráveis entre si; não é possível classificá-los, ordenando-os em um mesmo eixo. A qualidade não pode ser objetivada e os preços já não servem como referência confiável para a qualidade. Nesse caso, o indivíduo se vê forçado a produzir uma avaliação para selecionar o produto certo e descartar o joio dos bens comuns. Essa escolha traz uma consequência social: a capacidade de escolher o “bom produto”

marca claramente o lugar que se ocupa no espaço social dos amadores. Os amadores são capazes de localizar os produtos certos, enquanto os outros se deixam levar pelas miragens do *marketing* ou pela exibição de sua riqueza, pagando caro por produtos que não têm valor. Como mostrou Akerlof, a incerteza pode derrubar o mercado enquanto instituição capaz de equilibrar uma oferta e uma demanda pelo ajuste do preço. Este risco é minimizado nos mercados de singularidades, uma vez que duas condições são reunidas: a existência de amadores e de indivíduos com dispositivos de julgamento e/ou avaliação.

O consumidor que frequenta o mercado de singularidades não pertence à categoria de *homo economicus*, esse calculador refinado da melhor relação qualidade-preço a que se referem os economistas. Em vez disso, Karpik afirma tratar-se de um *homo singularis*, caracterizado pelo imperativo de buscar o produto certo. Esse indivíduo também é conhecido pelo nome de amador, que possui uma grande capacidade de fazer a escolha da singularidade certa, porque uma falta nesse quesito compromete todo o pertencimento ao mundo dos amadores. O amador é aquele que “ama sentir-se sentir”, nas palavras propostas por Antoine Hennion para os amadores de música (HENNION, 2004, 2009). O valor a coisa bela, plenamente adaptada ao momento, é o meio de alcançar essa reflexividade satisfeita e satisfatória, que caracteriza o amador aos seus olhos e aos olhos dos outros. Isso requer o cultivo, por vezes de longa data, do gosto pelo envoltório material da mercadoria: o bem simbólico já não é mais simplesmente dotado da aura produzida pela crença em sua superioridade; já não é simplesmente o sinal da distinção de quem o detém; ele adquire um “corpo”, uma materialidade. Daí as discussões intermináveis e apaixonadas entre os amadores que discutem os méritos de tal ou tal execução de uma obra, do aroma de um vinho e da sua duração na boca, da qualidade de desempenho de um ou outro dispositivo sonoro, das potencialidades de um motor V12 de 6,75 litros do Rolls-Royce Phantom, ou da relação entre o número de cilindros e o torque transmitido para a roda traseira de uma moto. Essas discussões dão aos amadores a oportunidade de expressar seu apego ao bom produto, sua capacidade de falar e de desfrutar dele; mas também de dar provas de seu pertencimento ao mundo dos amadores, dos que sabem apreciar o que deve ser apreciado. Externamente a esse mundo, tais considerações perdem seu sentido e dão a impressão de um maneirismo aristocrático: a busca do produto certo é substituída pelo argumento do preço exorbitante das mercadorias e da extravagância de quem as compra.

Mas todo amador deve enfrentar a incerteza sobre a qualidade das singularidades. Portanto, o amador se apoiará sobre os elementos constitu-

tivos desses mercados específicos, mobilizando um ou outro dispositivo de avaliação presentes na situação.

Um dispositivo de avaliação, segundo a análise proposta por Karpik (2007) é um operador de delegação através do qual o consumidor que confia nesse dispositivo pode contar com ele para efetuar a avaliação adequada; é um operador de conhecimento que reduz a pauperização cognitiva do consumidor no universo complexo de escolhas no qual se encontra imerso. O dispositivo raramente se apresenta sozinho diante do amador; por isso devemos falar no plural, já que o mercado da singularidade é caracterizado pelas lutas entre os dispositivos de avaliação – basta levar em conta o número de guias que se propõem a explicar ao viajante onde se hospedar, onde encontrar um bom restaurante, aonde ir e o que visitar no país para onde está viajando. Mais precisamente, são mercados nos quais a concorrência ocorre primeiramente entre os dispositivos de avaliação; só depois é transferida para as empresas que produzem as singularidades, objeto da escolha do produto certo. Karpik considera cinco categorias de dispositivos que, pela confiança que podem inspirar, desempenham esse papel de redução da incerteza na situação de busca do produto certo: as redes pessoais ou profissionais, os nomes ou marcas, os guias e os críticos, os *rankings* e, finalmente os profissionais de *marketing* que levam dissimuladamente o consumidor potencial até a oferta. Um exemplo é suficiente.

Os grandes vinhos são um exemplo típico nos estudos sobre a rarefação da oferta de bens simbólicos e o caráter distintivo do “saber beber”; esse é igualmente um dos exemplos mais completos do funcionamento do mercado das singularidades (GARCIA-PARPET, 2009; KARPIK, 2007). Na França e nos países onde as regiões vinícolas que seguiram o modo de organização em “*terroirs*”, a rarefação do volume de bens simbólicos passa essencialmente pela delimitação dos lugares de origem do produto – As Appelattions [denominações] ‘De origem Controlada’ (*Appellations D’origine Contrôlée* – AoC) para o vinho. Esse dispositivo de rarefação da produção gera efeitos também sobre o funcionamento do mercado das singularidades, uma vez que a *appellation* de origem, permite definir a autenticidade do produto contra falsificações e, diante das incertezas criadas pelo volumoso número de vinhos disponíveis para a compra – a edição de 2014 do Guia Hachette do vinho anunciou a degustação às cegas de 40.000 vinhos, dos quais 10.000 foram selecionados e apresentados no guia.

Para o amador, esta incerteza é ameaçadora na medida em que a lógica desse consumo é de ordem estética e simbólica: servir um vinho de má qualidade é mais do que um deslize de gosto, é um deslize moral. Para atenuar essa tensão entre o valor simbólico atribuído à adequação entre

gosto e vinho e ao fenômeno que Karpik chama de forma pitoresca de “pauperização cognitiva”, produzida pelos milhares de vinhos disponíveis e pela ampla gama de preços que lhes são atribuídos (KARPIK, 2007), o amador não tem alternativa, a não ser consultar um guia. O guia permite tornar comparável o que não é, uma vez que o consumidor nele confia e lhe delega o problema da avaliação de qualidade: o dispositivo de avaliação efetua uma operação de classificação observando os diferentes produtos, colocando-os em uma métrica única, bem conhecida de todos os estudantes, de 0 a 20. A dificuldade, no entanto, é apenas parcialmente resolvida, pois existe uma pluralidade de guias, o que gera uma concorrência entre os dispositivos de avaliação. Seria o caso de se ater aos guias franceses – *Guide Hachette des Vins*, o *Guide Bettane et Desseauve des Vins de France*, o *Gault et Millau des Meilleurs Vins de France*, etc – e suas avaliações com ênfase na complexidade dos vinhos, ou deixar-se influenciar pelos gostos de Robert Parker (*Guide Parker des Vins de France*), o grande mestre dos degustadores contemporâneos, com disposição para os vinhos mais acessíveis de um ponto de vista gustativo, mesmo que estes sejam acusados de produzir “vinhos doces, fortes e amplos na boca” (CHAUVIN, 2005), ou então, abrir-se aos vinhos do “novo mundo” com *The Independant Consumer of Fine Wine*?

O modo de fixação de preços é a última característica essencial da singularidade. Ao contrário dos produtos que são comercializados em um mercado convencional, o preço das singularidades não é calculado com base em um custo, somado a uma margem de lucro, de forma a definir uma relação qualidade-preço adequada para as empresas do mercado. A fixação do preço responde a uma lógica completamente diferente, uma lógica de desproporção, segundo a qual detalhes bem discretos entre dois bens se traduzem em diferenças consideráveis de preço⁶⁴. O “bom produto” provoca o prazer, o gosto, a distinção de quem o compra; para se “sentir sentir”, o amador deve obter o produto certo, diferente de qualquer outro. Sendo o preço definido por essa relação com a qualidade, mesmo que nenhuma medida seja identificada, a diferença entre o preço da singularidade e o preço de um bem praticamente idêntico, mas que não satisfaz o critério de qualidade do “bom produto” pode ser desproporcional. A lógica da desproporção só

⁶⁴ Esse fenômeno foi primeiramente observado por economistas que se interessavam pela economia dos bens culturais e pelo mercado de trabalho dos dirigentes (ROSEN, 1981; ROSEN; LAZEAR, 1981). Nos dois casos, trata-se de explicar o fato de que diferenças ínfimas de qualidade ou de capacidade se traduzem em consideráveis diferenças de remuneração. Estes economistas consideram que as diferenças são reais e que associadas à expansão do tamanho do mercado possibilitada pela digitalização das imagens e do som, elas explicam as diferenças de preço e de remuneração; hipótese que não é necessária para a economia das singularidades.

passa a ter importância a partir do momento em que coloca o produto além da possibilidade de pagamento que o amador possui. Enquanto isso não acontecer, o amador não se preocupa com o preço, e ainda menos com a relação qualidade-preço.

DESCOMODITIZAÇÃO E GESTÃO DA RELAÇÃO MERCANTIL

Seja na vertente da produção com Bourdieu e os bens simbólicos, ou na vertente do consumo com Karpik e as singularidades, as trocas e seus correlatos reúnem o mercado e a cultura e permitem trocas comerciais de um tipo bastante particular, que os sociólogos analisam de forma diferente daquela feita pelos economistas.

Ao contrário do que ocorreu com Comte e o altruísmo, e em seguida, com Durkheim e Mauss e os dons organizacionais, as trocas tratadas nesse momento são as trocas comerciais. Portanto, não é relevante pesquisar as instituições sociais que permitem a realização prática de tais trocas, como fizemos nos dois capítulos anteriores. Nesse momento, é no mundo comercial que nos concentramos e é nele que se deve encontrar o suporte social que dá a essa forma de troca a sua especificidade. A dificuldade é redobrada porque qualquer setor do mercado é suscetível de conter algum elemento de singularidade, ou ainda, de gerar uma categoria de “amadores” para os quais a qualidade do produto terá prioridade na busca pela melhor relação qualidade-preço. Inversamente, mesmo no setor de luxo, no qual é claramente notada a relação entre cultura e mercado, criando amadores refinados, há segmentos diferentes, com o surgimento do paradoxal “luxo de massa”. A solução decorre do próprio problema e de quem tem o encargo prático de regulá-lo: os profissionais da gestão e, mais especialmente, os profissionais de *marketing*, cujo trabalho consiste em fazer com que o bem de luxo se sobressaia diante da banalidade das mercadorias. Ao contrário da tese da “orquestração do *habitus*”, o encontro entre a oferta e a demanda não se realiza após o longo processo de socialização, que leva os indivíduos ao ajustamento de *habitus*, no decorrer de uma prática irrefletida, resultado da incorporação de suas demandas às ofertas que lhes são dirigidas. O exame dos bastidores do mercado revela a existência de uma grande quantidade de profissionais responsáveis pela produção desse ajustamento. Trata-se do mundo da gestão, e mais precisamente daquele que se encontra mais próximo do momento da compra, o mundo do *marketing*, bastante ativo no trabalho de escoar

grandes volumes da produção em massa por intermédio de prateleiras de supermercados e também de conquistar os clientes do setor de luxo para produtos cuja raridade é uma das qualidades essenciais.

Singularidades e descomoditização

O setor de luxo tem a vantagem de nos fazer entrar em contato direto com a implantação do capitalismo financeiro contemporâneo e a explosão das desigualdades econômicas dele decorrentes, tornando-se um problema significativo tanto para os Estados mais poderosos economicamente (Estados Unidos ou China) como para aqueles que aspiram a se tornar um deles (o Brasil, por exemplo). Além disso, para as instituições reguladoras da economia mundial, uma vez que os economistas do Fundo Monetário Internacional passaram a enfatizar que a desigualdade econômica é um fator desfavorável para o crescimento econômico e que a redistribuição não tem efeito negativo sobre a taxa de crescimento⁶⁵ (OSTRY; BERG; TSANGARIDES, 2014).

O mundo da desigualdade extrema cujo reflexo encontramos no lugar que a herança ocupa no âmbito das transferências intergeracionais de riquezas se apresenta sob seu aspecto industrial e comercial, com o aumento do número de consumidores pertencentes a uma nova classe, a dos ultra-ricos, definida pelo *World Wealth Report* como “pessoas de alto patrimônio líquido”. Com a menor faixa possuindo um milhão de dólares, enquanto que um terço dessa classe possui trinta vezes essa soma, essa classe reúne 12 milhões de pessoas em todo o mundo, das quais 110.000 fica no terço superior da pirâmide, o do ultra-ricos, com patrimônio conjunto acumulado em 46 trilhões de dólares, ou 63% do fluxo de riqueza produzida anualmente no mundo⁶⁶ (CAPGEMINI; RBC WEALTH MANAGEMENT, 2013). A crise financeira de 2008 teve, de fato, efeito sobre essa classe, que perdeu, em 2008, um quinto de seus membros, caindo para 8,6 milhões de pessoas. Desde então, essa classe reconstituiu seus quadros, atingindo 12 milhões de pessoas em 2012, o que se explica pelo fato de que a riqueza dessa classe aumenta de maneira exponencialmente mais rápida que a produção de riqueza no mundo. O mundo dos “amadores” é, assim, reforçado

⁶⁵ Podemos agora acrescentar o sucesso mundial da obra de Piketty cujos capítulos finais propõem formas para limitar a desigualdade através de uma tributação progressiva e um imposto mundial sobre o capital (PIKETTY, 2013).

⁶⁶ No montante do patrimônio de investimento líquido usado para definir os contornos da classe dos ultra-ricos não foram consideradas as residências principais, as coleções de arte, bens consumíveis e pessoais.

pela existência de uma classe que tem dinheiro para “sentir-se sentir” e que se preocupa em demarcar seu espaço com um consumo de ostentação. Isso favorece o desenvolvimento do setor de luxo que cresce a uma taxa de 10% ao ano, desde a década de 2010, em uma velocidade maior que a do crescimento mundial⁶⁷ (PRICEWATERHOUSECOOPERS, 2012). Da mesma forma, o índice de preços de luxo avança mais rapidamente que a inflação mundial⁶⁸.

A desigualdade de renda impulsionada pelo aumento da financeirização do mundo econômico garante o combustível poderoso para a expansão do setor de luxo, mas a existência da classe dos ultra-ricos não é suficiente para assegurar, às empresas que atuam no setor, que elas lucrem com isso. A concorrência é certamente diferente da que é exercida nos mercados de consumo de massa; busca uma concorrência guiada pelo desejo de ligar o cliente à marca e a seus produtos. Os clientes se tornam pontos de referência na busca do produto certo, do que é diferenciador. Essa concorrência pelo simbólico é teorizada pelos gestores quando eles estudam o perigo que decorre do processo de comoditização e os meios para evitá-lo, lançando mão do processo inverso, de descomoditização (D’AVENI, 2010). É a contrapartida direta do processo de singularização/desingularização revelado por Karpik para os mercados de singularidades.

De maneira geral, as empresas buscam se proteger da concorrência, especialmente a de preços, que deteriora a rentabilidade e compromete sua capacidade de sobrevivência. Os teóricos da gestão estratégica que enfrentam as condições atuais da concorrência, nas quais a globalização dos mercados impõe o diferencial dos salários entre os países desenvolvidos e a Ásia e, mais recentemente, a África, aderem a essa estratégia de sobrevivência. Diante da situação qualificada como hiper-competição, o maior risco que o administrador deve identificar para evitá-lo é o da comparabilidade dos produtos, que leva à temida armadilha da comoditização. A estratégia de diferenciação dos produtos é apenas um recurso frágil diante da concorrência, uma vez que as novas empresas podem oferecer produtos similares aos vendidos por uma empresa bem estabelecida no mercado, porque fez a diferenciação dos seus produtos. Uma vez que uma mercadoria se torna

⁶⁷ A existência dessa classe já foi identificada por três economistas do Citygroup, autores de um relatório muito divulgado (KAPUR; MACLEOD; SINGH, 2005). Ver também Robert Franck (1999).

⁶⁸ Desde 1982, que é efetivamente o início do aumento das desigualdades de receita no capitalismo financiamento contemporâneo, a revista *Forbes* calcula um índice do custo de vida de luxo (“Cost of Living Extremely Well Index”), que avança no período duas vezes mais rápido que o índice de preços dos Estados Unidos, porém com velocidade duas vezes mais baixa que a da riqueza líquida dos 400 americanos mais ricos (DECARLO, 2013).

comparável à que é comercializada, o volume das vendas se torna sensível ao preço; a mercadoria não mais se sustenta apenas pelas suas qualidades particulares; ao tornar-se comparável, entra no mundo das *commodities* regido pela concorrência de preços, que deve ser evitada a todo custo. A comparabilidade gera o risco imediato de deterioração da posição da empresa que não reagir diante disso; o risco é também o da proliferação, ou seja, cada empresa da concorrência multiplica sua estratégia de diferenciação levando rapidamente a uma comparabilidade ainda maior à medida que as diferenças entre os produtos diminuem e os mercados se fragmentam. Por fim, tem-se o risco da escalada, quando a empresa reage oferecendo mais ao consumidor pelo mesmo preço, diminuindo assim suas margens de lucro. Entre as estratégias disponíveis, aquelas baseadas na marca e na imagem do produto desempenham papel determinante. Em gestão, a marca é o equivalente à “magia da assinatura”, que Bourdieu destaca em seus escritos sobre a alta costura. É possível que, para o profissional do *marketing*, o problema não se coloque em termos de magia – exceto quando se trata de *scripts* de valorização da marca – mas do trabalho que permite fazer a mercadoria sair do domínio das *commodities*.

Diante da ameaça de comoditização, a empresa pode se voltar ao segmento de luxo, como a Hermès ameaçou fazer em 2005, abandonando a comercialização de bolsas de lona que estavam até vendendo bem, mas que poderiam destruir a imagem de luxo da marca. A empresa pode também buscar apoio na imagem que a marca transmite, como foi o caso da Harley Davidson que, sofrendo a concorrência das motos japonesas, mais baratas e mais confiáveis, transferiu o foco do seu *marketing*, associando a seus produtos à imagem “rebelde”. As motos da empresa norte-americana eram vendidas, na época, a preços quase 40% superiores aos das equivalentes japonesas (D’AVENI, 2010).

A gestão das descomoditização é ainda mais evidente no *marketing* de luxo. A palavra de ordem de dois autores de uma obra de referência é explícita: “A alta qualidade permanece no mundo do comparativo e o luxo no do superlativo.” (KAPFERER; BASTIEN, 2012, p.53). O essencial do *marketing* do luxo consiste em aprofundar a diferença entre o produto de alta qualidade e o de luxo: o primeiro é caracterizado pela sua robustez face à frivolidade associada à moda; mas, em comparação com os produtos menos elaborados, seus desempenhos são melhores, sua relação qualidade-preço superior, embora o preço possa alcançar níveis muito elevados. Nada disso se aplica quando se trata do luxo, que se distingue da moda pelo fato de estar fora do tempo, por ser “um clássico”, hedônico e distinto; e, acima de tudo, por fugir das comparações, nas quais os produtos de alta

qualidade ficam sujeitos. Para o luxo não há preço, é da ordem da dádiva, do não comparável.

Uma vez diferenciado o produto de alta qualidade, o luxo é caracterizado pela sua relação com a cultura, pois é o portador da tradição, do *savoir-faire* e da cultura da empresa e resiste ao tempo da casualidade da moda; tem acessibilidade limitada até para quem tem dinheiro suficiente para adquiri-lo, pois sendo um bem simbólico por excelência, o luxo é produzido em quantidades propositadamente reduzidas – o tempo de espera por um carro de luxo (Aston Martin, Ferrari, etc.) atinge usualmente um ano ou mais; o mesmo vale para certas bolsas Hermès. O luxo é superlativo: o bem é acompanhado por um serviço personalizado e seu preço excede o seu valor funcional. Sendo produto de exceção, ele caracteriza a identidade do seu beneficiário e gera um prazer de exceção “[...] sinalizador social que dá ao proprietário ou beneficiário a sensação de desfrutar de um mundo privilegiado.” (KAPFERER; BASTIEN, 2012, p.47). Embora sinalizador de uma hierarquia social, o luxo desperta muito mais o sonho e a admiração do que a inveja, relacionada à rivalidade.

Para alcançar a dimensão superlativa e de sonho à que o luxo está associado, a capacidade de fixar o preço segundo a lógica da desproporção característica do mercado das singularidades, o *marketing* do luxo atrela sua comunicação e a imagem da marca às dimensões extraordinárias da vida social, colocando em nível superior a cultura, o sagrado e a arte.

Murakami e Parker

O setor do couro ilustra a ideia segundo a qual o luxo não se contenta em mobilizar materiais de qualidade e artesãos de alto nível, mas também requer a intervenção de artistas, únicos capazes de elevar o produto ao mundo do superlativo que somente a criatividade pode conferir (KAPFERER; BASTIEN, 2012).

A associação entre uma marca de luxo e o seu criador não se limita apenas à “magia da assinatura”. Ela é efetuada durante todo o processo que vai desde a concepção à venda, quando a magia é substituída por uma organização metódica do entrelaçamento da imagem da marca com a criatividade do criador, como se vê na associação entre o fabricante de malas francês Louis Vuitton e o artista contemporâneo japonês Takashi Murakami (RIOT; CHAMARET; RIGAUD, 2013). Essa associação começou em 2003, quando o diretor artístico decidiu por uma modificação arriscada, mudar o logotipo da marca. O artista e sua equipe foram encarregados de inventar novos projetos e colocar seu estilo pessoal a serviço da concepção

de novos produtos. As alterações estéticas conduziram às modificações na linha de produção, e, sobretudo, levaram a profundas mudanças nos pontos de venda, que fizeram da assinatura “Murakami” o sinalizador da singularização das bolsas, gerada graças a essa colaboração. As vendas aconteceram por ocasião da exposição do artista nos espaços organizados especificamente para esta finalidade, no interior de museus ou em áreas de vendas criadas por célebres arquitetos e *designers*. Em ambos os casos, efetua-se uma estreita associação da marca de luxo com o artista renomado; a estratégia comercial confere ao produto o cunho de singularidade. Não apenas o produto tem uma história, a compra do produto também ganha a sua história: a compra ocorre por ocasião da visita a um museu de arte contemporânea em uma grande capital, ou ao visitar uma boutique projetada por um destacado arquiteto para a obra do artista. A associação entre a empresa de luxo e um renomado criador tornou-se uma estratégia comum que pode ser encontrada em Prada, Dior, Hermès, e muitos outros (DION; ARNOULD, 2011).

A associação com uma renomada assinatura também acontece no domínio dos grandes vinhos, como ilustra a estratégia do Barão de Rothschild, quando procurou elevar o vinho do Château Mouton Rothschild ao patamar supremo de *premier grand cru classé*. Desde 1945, as etiquetas desse prestigiado vinho foram desenhadas por “[...] alguns dos mais célebres artistas do seu tempo: Miró, Chagall, Braque, Picasso, Tàpies, Francis Bacon, Dali, Balthus, Jeff Koons.”⁶⁹ A gestão da imagem dos grandes vinhos apela, da mesma forma e cada vez mais, para grandes nomes da arquitetura, buscando projetar adegas e parques em torno das áreas onde os vinhos são produzidos, como é o caso da adega do *Château Cheval Blanc* – um dos dois únicos *premiers grands crus* classificados como A de Saint-Emilion, desenhada por Christian de Portzamparc, arquiteto de renome internacional, que recebeu em 1994 o prestigiado Prêmio Pritzker.

As críticas emitidas pelo crítico americano Robert Parker sobre um pequeno número de vinhos entre as dezenas de milhares que existem fazem parte também da categoria “artista”. Como um artista criativo, Parker legitima sua notoriedade em um evento seminal – a avaliação da qualidade da colheita de 1982 em Bordeaux, em cuja ocasião ele diverge do parecer dos peritos que ali estavam – o que lhe proporcionou a oportunidade de assegurar sua reputação e criar novas regras gustativas. A “Nota Parker” torna-se, então, a assinatura dos grandes vinhos, e como consequência, está presente na narrativa de inúmeros vendedores que fazem uso desse símbolo nas suas

⁶⁹ Pode-se ver a coleção completa desses rótulos no site do castelo: <<http://www.chateau-mouton-rothschild.com/lart-et-letiquette?lang=fr>>. A estratégia de promoção da Mouton Lafitte foi estudada por Chauvin (2010).

vendas. A “Nota” está também na origem de uma nova categoria de vinho, os “vinhos de garagem”, concebidos para obter um produto denso, tânico, rico em álcool, uma vez que é elaborado a partir de uvas demasiadamente maturadas; alguns atingem preços equivalentes aos dos primeiros vinhos prestigiosos. A assinatura gera o produto de exceção e também a desproporção do preço. O preço do vinho vendido em garrafas depende de uma estratégia comercial simples, segundo a qual o produtor acrescenta a seus custos uma margem; a tarifa pode também ser efetuada levando-se em conta a qualidade da colheita e as condições do mercado (volumes dos estoques, elevações de preços passados, etc.). O preço de base regula toda a arquitetura de preços que vai desde o produtor ao distribuidor, passando pelos negociantes (CHAUVIN, 2011a, 2011b; CHIFFOLEAU; LAPORTE, 2004), sendo a “nota Parker” apenas um dos elementos no processo de avaliação mercantil da qualidade. Contudo, essa “nota” pode desempenhar um papel totalmente diferente e servir para elevar o produto singularizado, conforme a lógica da desproporção: é o caso de um produtor de vinho, novo participante na *Cote d’Or*, que escolhe produzir “vinhos diferentes”, torná-los conhecidos no exterior e vender a principal parte de sua produção, definindo um preço muito elevado. Ele aplica sua estratégia comercial de luxo: “[...] ele vende hoje a maior parte dos seus vinhos no mercado de exportação, recusa-se a receber os guias e fixa preços bem altos para todas as suas marcas, incluindo as de menor prestígio.” Mas, ele cuida constantemente para que seus produtos ‘não se pareçam com qualquer outro’ e, para isso, se mantém muito atento ao que seus concorrentes oferecem. “Grande amador de arte, o vinho não se concebe para ele como outra coisa senão um produto de luxo.” (CHIFFOLEAU; LAPORTE, 2004, p.674).

O *marketing* de luxo adotou o princípio da rarefação da oferta de bens simbólicos; aposta, também, nas noções correlatas, tais como a criatividade, o carisma, a capacidade de impor novas regras estéticas que são expressas em termos de magia. O deslocamento dos resultados encontrados por Bourdieu para a pesquisa sobre gerenciamento e gestão estratégica do luxo não possui a carga crítica atribuída pelo sociólogo. Se os gestores do luxo estão cientes de que esse setor depende das desigualdades na distribuição de renda e dos fenômenos de distinção relacionados à existência da hierarquia social, em nenhum momento exploram as condições sociais que tornam possível o setor de luxo, e não se interessam pelas diferenças entre os comportamentos e gostos dos detentores dos capitais econômicos, em comparação com aqueles que devem se contentar com seus capitais escolares e culturais. Os fenômenos descritos por Mauss e Hubert sobre a eficácia da magia a partir da observação dos rituais e de suas “leis” de difusão, por similitude

e contato, são aplicados nas butiques de luxo, onde a arte não é somente o veículo portador do luxo, mas torna-se a própria atmosfera deste. A relação com o artista de renome serve de dispositivo de avaliação para orientar o consumidor preocupado em determinar, no mundo do luxo, qual é a sua escolha, ou seja, sua identidade social. No discurso da gestão, a magia da assinatura que Bourdieu estudou passa do estatuto de objeto de estudo para o de meio de trabalho. É que o discurso da gestão está voltado para a prática concreta do mundo dos negócios; o discurso da gestão pretende ser a aplicação da eficiência econômica na prática e não a compreensão do mundo social. Assim, ao contrário de Bourdieu, o discurso de gestão não negligencia o papel crucial desempenhado pelo agenciamento dos pontos de venda: a homologia estrutural entre oferta e demanda não é suficiente, é preciso criar as condições sociais que tornem efetivas a “magia da assinatura”, com a atmosfera e a decoração do ponto de venda, permeada de signos, que por sua vez nos remetem ao caráter único do produto associado ao caráter também único do artista.

CONCLUSÃO

O caminho que leva de Mauss a Bourdieu é certamente surpreendente. Enquanto o primeiro se esforça por explicitar as regras que regem o ciclo de trocas de dons, o modo das transferências de recursos diferentes da troca mercantil nas sociedades arcaicas (dons mecânicos) e nas sociedades modernas (dom organizacional), o segundo propõe uma leitura radical de Mauss, retirando a própria ideia de comportamento desinteressado e sugerindo comportamentos interessados, uma vez que existe um interesse em parecer desinteressado. Nesse sentido, o interesse simbólico atrás do qual avança a dominação social está arruinando os esforços daqueles que, de Comte a Mauss e Caillé, apostavam no altruísmo e no dom para afirmar a existência de outra economia diferente da de mercado.

Não vamos focar a atenção nessa questão, que tem sido objeto de longos debates. A teoria de Bourdieu não minimiza totalmente a abordagem maussiana valorizada por Caillé, se feita a distinção entre as duas categorias de dons, como proposto no capítulo precedente. Descartada essa possibilidade, podemos enfatizar o quanto Bourdieu estende a abordagem sociológica da economia, colocando-a em pé de igualdade com o mundo mercantil da economia de singularidades. Por fim, como no caso dos dons organizacionais, sua abordagem coloca em evidência que, além dos economistas, de quem falamos bastante até agora, há o vasto mundo dos gestores,

compreendido pelos operadores concretos do mercado, que também se tornaram atores chave do funcionamento prático dos mercados.

Em Bourdieu, com a troca de bens simbólicos, há uma real diferença entre as lógicas de interesse, quer se situem na economia-econômica ou na economia simbólica, mas ambas são de natureza *mercantis*. Esse é um dos paradoxos que a *sequência reflexiva* abordada neste texto nos leva. A partir de um dualismo entre a troca mercantil egoísta e o altruísmo, e depois, de uma dualidade entre o altruísmo e os dons, a crítica sociológica à economia feita por Bourdieu, assim como sua sequência nos escritos de Karpik levam a uma distinção entre duas formas de troca mercantil, sendo o bem cultural pertencente ao mercado restrito ou ao mercado de larga escala, ao mercado-avaliação ou ao mercado-preço. Já não se trata mais de uma simples oposição entre o comercial e o não comercial, mas entre diferentes formas de trocas mercantis. Esse movimento tem algumas semelhanças com o realizado pela nova sociologia econômica que se desenvolve, na época, nos Estados Unidos e na Europa. Os sociólogos passam a se interessar pelo mercado e se mostram capazes de revelar e de explicar lógicas de mercado diferentes daquelas teorizadas pelos economistas.

Por conseguinte, a abordagem sociológica das trocas já não se contenta em delinear uma fronteira entre o comercial e o não comercial; com Bourdieu e Karpik, a fronteira alcança também o *interior* do mercado, como mostra o exemplo dos artigos de luxo. Ao fazê-lo, a sociologia caminha juntamente com os gestores que utilizam pragmaticamente os resultados da sociologia crítica na produção das estratégias comerciais, ancorando socialmente e de maneira poderosa, ainda que não intencional, a crítica sociológica da economia.

CAPÍTULO V

Cartografia das trocas

A segunda parte desta investigação sobre a abordagem sociológica das trocas mostra a amplitude da inscrição social da crítica da economia política: assim, o altruísmo está associado com os dons intra-familiares e a herança; o entrelaçamento do interesse com o desinteresse nos dons organizacionais e o interesse simbólico nos mercados de singularidades.

Esta série de associações oferece uma fundamentação empírica à ideia de que as trocas não são apenas mercantis; e para as que são a teoria econômica precisa ser revisada para dar conta do assunto de forma satisfatória. Ao mesmo tempo, o trabalho realizado, visando mostrar o alcance contemporâneo dessa ancoragem empírica, exigiu um importante trabalho de reinterpretação: a concepção conservadora de família em Comte já não é mais adequada à pluralidade de estruturas familiares contemporâneas encontradas nas trocas de coabitação familiar e das heranças em uma linhagem; as instituições sociais portadoras dos dons modernos, que Mauss entreviu, deram lugar às instituições caracterizadas pela sua dimensão organizacional; além disso, as trocas de bens simbólicos, cuja importância Bourdieu destacou, podem ser entendidas a partir da singularidade; isso permitiu compreender suas modalidades de comercialização, ao mesmo tempo em que se ampliaria o seu modo da produção. Portanto, é hora de reunir os diferentes elementos examinados na sequência de cada um dos três momentos que analisamos para apresentar a cartografia das trocas que emerge da abordagem sociológica.

CARTOGRAFIA DAS TROCAS: DE COMTE A POLANYI

Dada a multiplicidade das formas de trocar, de transferir recursos entre indivíduos e entre grupos, seria de se esperar que as ciências sociais tivessem multiplicado os esforços para efetuar um inventário, um mapeamento dessas diferentes formas de troca. Esse não é o caso: poucos são os sociólogos e antropólogos que se engajaram em tal empreendimento.

Comte distingue as trocas segundo a natureza da motivação altruísta ou egoísta e o caráter violento ou pacífico da transação. Essa tipologia se baseia na diferença entre a predação e a produção (pacífica), que caracteriza a sociedade industrial de um lado e, de outro, a oposição entre o egoísmo (no mercado) e o altruísmo (na família e na religião) que desemboca no que Comte chamou de “o grande problema humano” com a supremacia que o altruísmo deve assumir sobre o egoísmo. A herança e a troca são as formas mais comuns de transferência na sociedade industrial, enquanto que a conquista e as doações constituíram as formas mais importantes no passado. A violência não convém às sociedades industriais; por isso Comte não dá uma importância especial à conquista. Diferentemente da doação, considerada por Comte ao mesmo tempo não violenta e desinteressada, que foi convocado a desempenhar um papel essencial na reorganização da sociedade industrial.

Philippe Descola propôs recentemente uma tipologia ambiciosa baseada em uma abordagem relacional, englobando as transferências de recursos, juntamente com as modalidades de obtenção destes (DESCOLA, 2007). O resultado é complexo. Descola distingue as relações de similaridade entre as entidades equivalentes (os humanos de uma mesma geração) e as relações de conectividade entre entidades não equivalentes (humanas e “naturais”, ou pessoas de diferentes gerações). Ele obteve uma tipologia heterogênea, compreendendo seis categorias, quatro das quais já estavam presentes na tipologia elaborada por Comte. Esta tipologia relacional coloca no mesmo plano os modos de obtenção de recursos (produção, proteção e transmissão) e os modos de circulação (troca, predação, doação). Ao questionar a distinção entre natureza e cultura, Descola também discute sobre a distinção bastante comum em nossas sociedades que se faz entre as relações dos homens entre si e de suas relações com a natureza (a produção)⁷⁰. Dessa maneira, a “produção” torna-se uma forma de circulação entre a natureza e os seres humanos, como a proteção, enquanto relação de conectividade espacial

⁷⁰ Esta dissociação produção/circulação foi bem estabelecida na teoria econômica clássica (Adam Smith, David Ricardo, John Stuart Mill). E reaparece na oposição que Comte e Saint-Simon estabeleceram no mesmo período entre a exploração da natureza pelo homem, que Comte valoriza como princípio da sociedade industrial, e a do homem pelo homem, que ele rejeita no passado. Pode ser interessante destacar o fato de que um economista clássico, bastante desacreditado desde o século XIX, causa polêmica, desde então, a esse respeito; de fato, em um *Traité d'Économie Politique*, lido em toda a Europa, Jean-Baptiste Say defende a ideia de que a produção é uma troca que os homens fazem com a natureza, e que essa última *trabalha* (a imagem que ele usa é a de um rebanho de ovelhas considerado como “máquina de produzir carne”) tanto quanto se poderia dizer dos homens ou das máquinas.

entre o agricultor e as plantas. Nessa lógica, a transmissão é a forma temporal dessa conectividade, que faz circular os bens entre as gerações, “termos não equivalentes”, pois que necessariamente colocados um após o outro.

Quadro 4 – Modo de obtenção dos recursos segundo Descola

Relações de semelhança entre termos equivalentes		Relações de Conectividade entre os termos não equivalentes	
Simetria	Troca	Produção	Conectividade Genética
Assimetria negativa	Predação	Proteção	Conectividade Espacial
Assimetria positiva	Doação	Transmissão	Conectividade Temporal

Fonte: Descola (2007, p.456).

Embora seu objeto seja muito diferente do de Comte, essa tipologia os aproxima, pois a predação e a transmissão correspondem à guerra e à herança, que Comte identificou na base de uma abordagem fundamentada sobre os motivos e as formas da transação. Pode-se inclusive pensar que a proteção pertence ao âmbito da doação altruísta, conceitualizado por Comte.

O *Ensaio sobre o Dom* também contém uma cartografia das trocas. O objetivo de Mauss não é fazer um levantamento tão completo como o que acabamos de examinar; mas a oposição entre a troca mercantil e o dom que estrutura seu texto e suas três conclusões substanciais, constitui uma pequena cartografia que inspirou inúmeros leitores dispostos a refiná-la. Essa cartografia – que não é tão complexa se comparada com os sete tipos de trocas levantados por Bronislaw Malinowski⁷¹ – tem validade em duas esferas: a primeira, analítica, tem como objetivo mostrar a ancoragem empírica e histórica da categoria de dom; a segunda é política, como se pode ver ao ler as longas conclusões nas quais Mauss associa os dons arcaicos e históricos à proteção social moderna, que ele classifica com a expressão “atmosfera de dom”. No entanto, devido à força do argumento

⁷¹ Indo do *puro dom* à *troca mercantil depois de regatear*, passando pelos *pagamentos habituais*, sem reembolso regular nem equivalência, a *remuneração costumeira* por serviço prestado, a *troca de presentes de valor equivalente*, a *cessão de bens em troca de prestígio social*, e o *as trocas cerimoniais* (MALINOWSKI, 1989, p.238-252).

e da grande plasticidade proporcionada pela oposição entre dom e troca mercantil, a abordagem de Mauss teve um impacto tardio, ainda que profundo.

Relegada por um longo tempo⁷², a tipologia binária de Mauss é retrabalhada a partir dos anos 1960-1970. Isso resulta em obras de considerável amplitude que se dividem em duas grandes categorias: tipologias binárias renovadas, como é o caso da oposição entre a economia “econômica” e a economia simbólica em Bourdieu, ou a oposição entre troca mercantil e troca social em Peter Blau (1967); ademais, temos as cartografias mais complexas que, afastando-se da simplificação limitante – ainda que poderosa – proporcionada pela oposição entre dom e mercado, destacam a variedade dos modos de troca e constroem uma tipologia com base em princípios diferentes, como em Testart ou F.Weber. Nesses dois últimos casos, os autores aproximam-se da abordagem de Comte e de Polanyi, em termos de pluralidade de formas de trocas; mas afastam-se dessa abordagem ao deixar de caracterizar os suportes sociais dessas transferências.

Bourdieu expande consideravelmente o domínio da economia não econômica, que vai desde a economia doméstica até economia da honra, passando pela ampla gama das trocas de bens simbólicos. Além disso, Bourdieu modifica profundamente a linha de fronteira referente ao estudo sociológico das trocas. Como foi destacada na conclusão do capítulo anterior, a distinção entre a economia econômica e a economia simbólica, não preenche a distinção entre o mercantil e o não mercantil, pois uma parte significativa da economia simbólica se situa no domínio mercantil.

Antropólogos e etnólogos resgataram o tema de Mauss e o desenvolveram de uma forma diferente daquela feita por Bourdieu; em alguns casos, trata-se de criticar sua abordagem. Alain Testart é certamente quem reagiu com mais força, pois a oposição binária entre troca mercantil e dom lhe parecia dar uma importância exagerada a este último. Em vez disso, o autor propõe uma tipologia que distingue três formas de transação, dependendo da natureza da obrigação em questão⁷³ (TESTART, 2007).

⁷² Polanyi, que lê em francês e citou na ocasião a obra de Durkheim, não faz menção alguma.

⁷³ Ao colocar ênfase nas formas de obrigação, me distancio da maneira como Testart apresenta suas ideias, assim como dos termos que ele utiliza. Em particular, em relação ao lugar da obrigação jurídica que ele apresenta, eu proponho que se fale de uma obrigação catalática (que se refere às trocas mercantis) para evitar atribuir ao direito uma posição de regulador da atividade econômica; nos dias de hoje, como no passado, e mais ainda que no passado, a lógica das trocas é também uma das fontes para a formação do direito econômico.

Quadro 5 – As obrigações e as formas de transferências segundo Testart

Natureza da obrigação	Catalática	Pessoal e Catalática	Moral	Política
Natureza da transferência	Troca mercantil	Troca não mercantil	Dom	Transferência de terceiro tipo

Fonte: Testart (2007).

A *obrigação é catalática* quando o bem é colocado no mercado – há a obrigação de vendê-lo a quem oferecer o preço devido – e a contrapartida é obrigatória; o vendedor pode recorrer à autoridade e à violência legítima para obrigar o comprador a pagar a contrapartida estipulada. A *obrigação é pessoal e catalática* quando, por exemplo, o comprador faz uso de suas relações pessoais para que o bem seja colocado à venda; as coisas se desenvolvem segundo a lógica da obrigação catalática. Enfim, a *obrigação é moral* no dom; nem a cessão inicial, nem a contrapartida são juridicamente ou catalaticamente exigíveis. Em vez da bipartição maussiana ou bourdieusiana, trata-se da tripartição: troca mercantil, troca não mercantil e dom. Analisando outras partes da reflexão do autor, pode-se enriquecer a cartografia proposta ao considerar uma quarta forma de transferências, que Testart chama, por falta de uma terminologia pronta, as “transferências do terceiro tipo”. Ali, a primeira obrigação é de natureza política; a obrigação de contrapartida é também de natureza política, pois o poder político de cobrar uma taxa está associado com o dever de “proteger” e, portanto, com a exigência política de um “retorno”, como se pratica na doutrina econômica liberal; o imposto moderno é o suporte empírico desse último tipo de situação.

Partindo de Mauss e Bourdieu, F. Weber retoma de Testart a distinção entre a obrigação jurídica e a obrigação moral para separar as transações que implicam a existência de uma contrapartida exigida, daquelas que não implicam; Florence Weber desenvolve uma tipologia mais complexa a partir de três critérios: “[...] a natureza da relação entre os dois parceiros de uma prestação, a forma da prestação (simples ou dupla) e a natureza da contrapartida (monetária ou não).” (WEBER, 2007, p.21). A combinação das duas permite distinguir oito tipos de situação, a partir dos quais a autora elabora uma lista incompleta:

[...] ao lado da modernidade: o indivíduo anônimo, o mercado, a moeda moderna; diante disso: as relações pessoais, a ausência de mercado e

a moeda primitiva. Indivíduo e moeda sem mercado: eis a seguridade social. Mercado, moeda e relação pessoal: eis a relação comercial, tão frequente que é impossível proibi-la na maioria dos setores profissionais. Relações pessoais, ausência de mercado e de moeda moderna: dons cerimoniais em dinheiro. Indivíduo e mercado sem moeda: *tickets*-restaurantes [...] Todas essas combinações, possíveis quando se distingue analiticamente as três dimensões das prestações, abrem perspectivas para a etnografia econômica.⁷⁴ (WEBER, 2007, p.39).

A moeda tem, para Weber, um papel mais decisivo do que nas duas outras dimensões identificadas, na medida em que o seu uso traz uma diferença fundamental. A equiparação que a moeda possibilita torna menos provável a discordância entre as partes que, justamente, concordaram em uma transação por um dado montante. A tipologia é, portanto, dominada pela oposição entre o monetário e o não monetário. Além disto, Weber leva em conta a *interpretação* dada pelas partes interessadas na troca.

Quadro 6 – Tipos de prestações segundo Florence Weber

<i>Meio</i>	<i>Relação</i>	<i>Dispositivo</i>	<i>Natureza da prestação</i>
Monetária	Anônima	Mercantil	Troca moderna
Monetária	Anônima	Não mercantil	Seguridade social
Monetária	Personalizada	Mercantil	Relação comercial
Monetária	Personalizada	Não mercantil	Dom cerimonial em dinheiro
Não mercantil	Anônima	Mercantil	Tickets restaurantes
Não mercantil	Anônima	Não mercantil	Dons Biomédicos
Não mercantil	Personalizada	Mercantil	Transação entre empresas
Não mercantil	Personalizada	Não mercantil	Troca arcaica

Fonte: Weber (2007).

⁷⁴ Falta o caso do anonimato na ausência de mercado e de moeda e aquela da relação personalizada com o mercado, mas com ausência de moeda : a primeira poderia ser ilustrado pelos dons biomédicos (doação de rim *post mort*), a segunda poderia ser exemplificada pela troca entre as empresas, como foi o caso na Rússia após a “terapia de choque”, publicado por Caroline Dufy (2008).

Existe uma razão própria à etnografia e à acentuada diferença que se faz entre as razões do observador (*ETIC*) e as dos atores (*EMIC*) e há a recusa, bastante justificada, em manter as primeiras e negligenciar as segundas. Em decorrência disso, seguindo a linha dos estudos de Viviana Zelizer, F. Weber dá à sua tipologia uma dimensão interacionista segundo a qual o acordo entre as partes envolvidas em uma troca torna-se central para decidir se é apropriado considerar ou desconsiderar a cobrança. Quando existe divergência, é preciso que um terceiro intervenha como é o caso do direito, nas pesquisas de Zelizer, sobre as transações íntimas (ZELIZER, 2005). Enfim, esta tipologia não serve para definir categorias, mas para nomear de forma flexível, pois dependente dos pontos de vista dos atores, dos fluxos, dos “circuitos do comércio”, segundo a terminologia de Zelizer (2010).

A cartografia elaborada na segunda metade do século 20 por Karl Polanyi (1981, 1968b) foi construída sobre princípios diferentes. Ele distingue a autarquia, a redistribuição, a reciprocidade e o mercado, cada esfera de troca correspondente a uma forma específica de integração econômica. O autor argumenta que a combinação das quatro formas é realizada simultaneamente e em qualquer sociedade, e que encontrou o exemplo disso na economia do Dahomey no século XVII (POLANYI, 1966). A autarquia caracteriza as transferências de recursos no interior de uma unidade econômica fechada, que chamamos de *oikos*, e que pode ser ilustrada no mundo contemporâneo pelo ideal de organização econômica do monastério⁷⁵. A redistribuição designa os movimentos de recursos que são cobrados das entidades de um coletivo para serem concentrados nas mãos de uma instituição como o Estado ou a Igreja; em seguida, são levados por um movimento no sentido contrário, que atribui parte dos recursos arrecadados às mesmas entidades. A reciprocidade refere-se às transferências de recursos que ocorrem entre iguais, sem a intervenção de uma instância mediadora: essa esfera da troca se aproxima do dom maussiano. O mercado, finalmente, é o *lòcus* da efetivação da troca mercantil tal como descrita pela teoria econômica. Cada forma de economia (ou de transferência de recursos) tem como base, uma instituição específica que serve de suporte social. A cartografia de Polanyi está atrelada a uma concepção da história econômica e política da humanidade bastante diferente daquela de Comte. Já não se trata de resolver os problemas colocados pela sociedade industrial, exaltando a superioridade do altruísmo sobre o egoísmo, mas de entender de que maneira as sociedades podem se defender em uma situação na qual uma das quatro

⁷⁵ Ideal apenas porque os mosteiros não podem viver em circuito completamente fechado. Sobre este ideal e sua realização contemporânea na Europa, é preciso se reportar ao trabalho de Isabelle Jonveaux (2011).

formas de integração econômica adquiriu uma amplitude que, em vez de ser regulada pelos princípios políticos que a sociedade aplica a si mesma, ela se torna o próprio princípio regulador. A dominação da sociedade pelo sistema de *mercados autorregulados* fica evidente a partir do momento em que certos bens (a terra, com a comercialização da natureza, o trabalho, com a comercialização do ser humano e a moeda com a comercialização da política), que não haviam sido produzidos para se tornarem mercadorias, são regulados segundo o princípio da oferta e da demanda, formando o que Polanyi intitulou de *mercadorias fictícias*. Isto pode ser resumido conforme a tabela seguinte:

Quadro 7 – Cartografia das transferências de recursos segundo Polanyi

Instituições	<i>Oikos</i>	Família, Vizinhança	Estado	Mercado
Tipo de economia	Autarquia	Reciprocidade	Redistribuição	Mercado

Fonte: Polanyi (1968b).

Esta cartografia é, atualmente, a mais utilizada, sobretudo por aqueles que enfatizam a economia social como alternativa para a economia de mercado nas sociedades modernas. Oferece vantagem sobre a cartografia anterior, pois leva em consideração o papel econômico do Estado e da redistribuição como forma específica de socialização econômica. Por outro lado, a dimensão econômica da violência é totalmente inexistente. A cartografia apresenta um desafio ainda maior, quando se observa que Polanyi nunca examina o funcionamento do mercado em si mesmo, limitando-se a repetir exatamente a teoria econômica e sua teoria dos preços como indicador de escassez relativa. A pouca atenção dispensada ao mercado faz com que o autor não defina a estrutura relacional da troca mercantil, como o faz para as outras três formas de integração (com a reflexividade na autarquia; a centralidade na redistribuição, e a simetria na reciprocidade)⁷⁶.

Essas cartografias são ricas em detalhes; algumas delas são amplamente utilizadas pelos sociólogos que estudam as trocas nas sociedades contempo-

⁷⁶ Podemos superar esta dificuldade identificando dois casos possíveis: uma estrutura relacional centralizada no caso em que as informações (pedidos de compra e de venda) passam pelo leiloeiro do mercado teorizado por Léon Walras, ou uma relação de panelinha, na qual todos os atores estão em relação direta uns com os outros, como é o caso do mercado teorizado por Francis Edgeworth, o economista britânico contemporâneo de Walras.

râneas. É sob essa perspectiva que proponho examiná-las para completá-las, graças à contribuição oriunda das reflexões de Comte, Durkheim-Mauss e Bourdieu, sendo que estes últimos as atualizaram e as associaram às instituições que as fortalecem.

UMA CARTOGRAFIA DAS TROCAS CONTEMPORÂNEAS

Com exceção das propostas de Testart e de F. Weber, as outras propostas são organizadas em função de uma reflexão política de grande amplitude: o lugar da sociedade industrial (Comte), o sistema de mercados (Polanyi), o dom (Mauss) ou a relação entre natureza e cultura (Descola). Todos, sem exceção, ambicionam cobrir a história universal das transações, já que as tipologias visam analisar o que está acontecendo desde as tribos de caçadores-coletores até o mundo da finança global.

A dimensão política é incontornável: as modalidades segundo as quais são efetuadas as transferências de recursos são parte integrante da organização política das sociedades. A história universal é totalmente justificada em uma perspectiva comparativa; cada cartografia fornece um ponto de vista pertinente a seu discurso filosófico, antropológico ou político. A desvantagem é que essas cartografias parecem generalizantes, quando se trata de estudar as sociedades contemporâneas, inclusive quando se trata de definir a dimensão política das trocas. Elas parecem pouco pertinentes face à complexidade das estruturas das trocas, desde que as sociedades se tornaram, nas palavras de Marx, o *locus* da produção de riqueza na forma de uma “imensa acumulação de mercadorias”. Assim, proponho limitar o foco histórico às sociedades contemporâneas, a fim de captar melhor as evoluções que surgem na sociedade neoliberal, caracterizada pela criação de mercados, de maneira a encontrar uma solução para os problemas econômicos e sociais de hoje, e definida pela reconfiguração do Estado que passa a ter princípios de gestão semelhantes aos das empresas privadas⁷⁷.

As trocas mercantis desempenham, nesse contexto, um papel considerável. Retomar a natureza libertadora do mercado saudada pelos dois autores do *Manifesto do partido comunista*⁷⁸ não é um dos objetivos da sociologia

⁷⁷ Ver neste sentido o estudo da implantação de uma contabilidade analítica e das ferramentas de gestão das finanças públicas no Estado francês (EYRAUD, 2013).

⁷⁸ Esta tese foi retomada e generalizada para apresentar o acesso ao mercado como uma conquista social do século XVIII, descartando assim a ideia de Polanyi de que a sociedade

das trocas. A troca mercantil despersonalizada libera o indivíduo das restrições relacionais nas quais estão embutidas os dons e as heranças e o afasta das restrições sociopolíticas, das quais o Estado social aristocrático estava impregnado. A sociologia crítica da economia, cujo percurso seguimos, de Comte a Bourdieu, passando por Durkheim e Mauss, permite traçar as fronteiras do mundo mercantil, e estabelecer uma cartografia mais completa das trocas, que é como o mapeamento de diferentes formas de solidariedade no interior dos grupos, agindo em esferas específicas de troca.

A troca mercantil, a troca de bens simbólicos ou o mercado de singularidades, os dons maussianos, os dons organizacionais, a herança, o imposto – este último deve ser considerado, apesar de não ter sido incluído nem pelas cartografias, nem pela sociologia econômica das últimas décadas⁷⁹ –, e o tráfico, que representa a face violenta das trocas, são suficientes para dar conta das principais formas de transações. A troca mercantil é comum às diferentes cartografias examinadas; exceto à de Bourdieu, o mesmo ocorre com os dons (ou a reciprocidade). Nas tipologias de Comte e Descola, destaco a importância da violência ou da predação, com as categorias da herança e do tráfico. Em contrapartida, deixo de lado o uso da violência legítima, que permite ao Estado favorecer esse ou aquele agente da economia, com o intuito de promover o desenvolvimento de seus projetos políticos. Neste último caso, flerta-se de forma rápida com uma lógica de predação (venda de ativos públicos em uma fase de “liberalização” da economia) ou até mesmo do tráfico ilegal e violento (monopolização de terras em países onde os direitos de propriedade são minimamente ou nada respeitados). Com a troca de bens simbólicos e os dons organizacionais, a presente cartografia distingue duas modalidades de troca mercantil e de dons que não constam entre as examinadas até agora. Essas duas novas categorias ajudam a dar conta da complexidade crescente das transferências de recursos no contexto da sociedade contemporânea em relação ao que propõem Comte, Mauss, Bourdieu e Polanyi.

deve se defender da expansão do mercado no inferno das proposições românticas ultrapassadas (FONTAINE, L., 2013). O paradoxo pode seduzir; contudo é lamentável que o autor negligencie o fato de que nem Marx, nem Polanyi, nem os sociólogos críticos da economia tenham negado o caráter libertador do acesso ao mercado e, principalmente, que negligencie o fato de que o mercado pode oprimir.

⁷⁹ Para encontrar reflexões um pouco sólidas sobre essa questão, é preciso se reportar às obras de economistas como Piketty, quando esse estuda a tributação das altas rendas. Outras linhas de pesquisa emergem da abordagem mais institucional proposta por Marc Leroy (2010) e por Katia Weidenfeld (2011).

Quadro 8 – Cartografia das transferências de recursos contemporâneas

<i>Formas de transferência</i>	<i>Dispositivo Social</i>	<i>Formas de solidariedade</i>
Troca mercantil	Mercado Convencional	Catalática
Troca de bens simbólicos	Mercado de Singularidades	Distinção
Dom Maussiano	Coabitação	Familiar
Herança	Familiar	Intergeracional
Dom organizacional	Organizações	Sociedade
Imposto	Lei	Nacional
Tráfico	Redes ilegais	Segredo

Fonte: Elaboração própria.

As transferências de recursos podem ser associadas às diversas formas de coesão existentes nas arenas sociais de transferências. A *troca mercantil* é associada à lógica do interesse e ao dispositivo do mercado, com a solidariedade devida à divisão do trabalho e aos marcos legais inscritos no direito. O mercado é um dispositivo concebido para colocar frente a frente os interesses e, com essa concorrência, obter uma moderação na busca de ganhos. A *troca de bens simbólicos ou troca de singularidades* está separada das trocas anteriores porque, nestes mercados, prevalece uma lógica da distinção, baseada em uma coesão por oposição entre o “bom gosto” dos conhecedores e o gosto comum, do qual se deve distanciar. A lógica da desproporção que prevalece na fixação dos preços é um forte sinalizador catalático da diferença entre essa forma de troca mercantil e a anterior. Aos *dons entre iguais* corresponde a tríplice obrigação maussiana e os dispositivos sociais (lógica da honra, da generosidade, da compaixão, da ajuda mútua) tornam efetiva a obrigação moral e concebem a solidariedade que liga os membros da coabitação familiar pela espiral de doações da qual participam. Os *dons organizacionais* envolvem a lógica do sacrifício e seus dispositivos organizacionais (política da exortação frente ao público, economia das incitações aos membros da organização), de gestão dos recursos; elas resultam em solidariedade “à distância”, ao mesmo tempo real e imaginária, entre os coletivos formados por indivíduos sem vínculos diretos, como é o caso

das comunidades emocionais que velam o defunto (do qual se fará a coleta de um órgão) e o paciente que receberá o transplante. Atua no domínio da biomedicina ou dos “dons à distância”, intermediados por instituições de caridade internacionais; tendo de um lado os coletivos de doadores reunidos em arquivos criados pelas organizações de caridade e, de outro lado, os coletivos de pessoas atingidos pela adversidade. *A herança* diz respeito ao coletivo definido pelo dispositivo político e jurídico que rege a transmissão de riquezas *post mortem*. Trata-se de uma ligação que conecta os indivíduos relacionados a um passado e os projeta em um futuro de linhagem; o encaideamento de sucessivas gerações produz uma solidariedade intergeracional. *O imposto* se baseia em uma lógica do bem coletivo, no âmbito da política que define a solidariedade própria do Estado-Nação. Este espaço social é aquele no qual o Estado, no sentido weberiano da instituição que reivindica o monopólio do uso legítimo da violência, pode impor certas transferências (impostos, mas também, a segurança com a qual ele é muitas vezes associado, enquanto forma de gestão dos coletivos políticos). As agências governamentais são o dispositivo por meio do qual é efetuada a redistribuição, após a arrecadação de impostos. Finalmente, essa cartografia leva em conta *o tráfico*, ou seja, a transferência de recursos marcados pelo uso da “violência privada” – a que escapa do monopólio da violência legítima reivindicada pelo Estado. A lógica é a do enriquecimento e o dispositivo de troca se baseia na capacidade de fazer uso da violência para forçar os parceiros de transação; a ilegalidade do uso da violência produz uma forma de solidariedade específica, uma vez que todos os envolvidos devem mascarar a natureza (em parte, pelo menos) das suas atividades, a fim de realizá-las; isso dá origem a uma socialização fundada no segredo (SIMMEL, 1999): o coletivo pode levar ao enriquecimento esperado de suas transações ilegais se conseguir mascarar suas atividades e impedir aqueles que as conheçam de revelá-las. As ciências sociais se interessaram minimamente por esse tipo de transferência, que se baseia no uso da *violência* (ou na ameaça de seu emprego) como forma de coerção e coesão.

A introdução de tal fator modifica consideravelmente o decorrer das operações, pois uma arena de trocas em que as divergências são resolvidas à bala, difere muito sensivelmente daquela na qual são levadas a um tribunal de direito comercial; ainda que haja uma necessária conexão dessa forma de troca com as trocas mercantis, de forma a permitir a “lavagem” política e moral dos ganhos. Essa categoria pouco conhecida é, sem dúvida, complexa em si, porque o uso da violência pode ser feita por grupos criminosos (*máfia*, os cartéis das drogas) e pelo Estado, especialmente em uma administração corrupta, ou quando coloca seu poder a serviço de um ou mais

agentes econômicos. Atualmente, essa área continua sendo uma vasta *terra incógnita* da sociologia das trocas⁸⁰.

Destacando essa pluralidade das formas de coesão no âmbito das transferências de recursos, a cartografia possibilita tomar consciência do limite da visão que foca exclusivamente na troca mercantil, ou pior ainda, que a apreende como forma definitiva e desejável de qualquer troca, e a lógica do interesse mercantil como única lógica interessada possível.

O MERCADO COMO QUESTÃO POLÍTICA

As trocas mercantis movimentam massas consideráveis de recursos, mensuradas por aparelhos estatísticos nacionais; mas eles não são as únicas operando. Paralelamente às trocas mercantis existem numerosas transações, movendo, igualmente, massas consideráveis de recursos, como é o caso das heranças, cuja importância – atualmente, em torno de 12% da renda nacional, cerca de 25% em meados do século XXI, com base nas simulações de Piketty – não pode ser subestimada. Da mesma forma, não podem ser subestimados os recursos arrecadados pelo sistema fiscal para serem distribuídos de acordo com os princípios políticos do Estado de bem-estar social. Outros são mais difíceis de quantificar com precisão: quem pode quantificar os fluxos de recursos dentro das famílias ou dos grupos de famílias reunidas em uma coabitação familiar onde circulam recursos de tempo, dinheiro e bens materiais?

Ou ainda o tamanho dos mercados de singularidades? Quem pode quantificar os montantes coletados por associações de caridade? Ou o volume de “dinheiro sujo” dos tráficos de armas, de drogas, de tabaco? Outros, mais modestos, afetam apenas algumas centenas de milhares de pessoas no mundo, como é o caso dos dons organizacionais relativos a transplantes;

⁸⁰ A estratégia de pesquisa adotada na presente cartografia se opõe àquela que se propõe a conceitualizar os mercados ilegais segundo os mesmos três princípios – de avaliação dos bens, de cooperação entre os agentes da transação, de concorrência entre os agentes do mercado – com os quais se estuda os mercados legais. Ver Beckert e Wehinger (2012). Supondo que os mesmos princípios abstratos regessem as duas categorias, o fato de negligenciar a diferença devido ao emprego de violência faz do mercado o critério definitivo para a compreensão das trocas: as transações do cartel da cocaína, caracterizadas pela ilegalidade e uma violência que engendra uma brutalização extrema é o caso no México contemporâneo, se tornando como uma versão “exótica” do mercado dos chinelos na província de Charente. A cartografia proposta aqui, como todas as precedentes, se baseia em uma estratégia que visa caracterizar as *especificidades* das transferências de recursos, e não fazer do mercado o modelo das diferentes formas de trocas.

mais numerosas são as pessoas que estão se beneficiando de transfusões e produtos sanguíneos.

Contudo, limitados em seu volume, esses dons são emblemáticos da economia contemporânea da modernidade, uma vez que são a expressão de novas formas pelas quais o ser humano está se constituindo em termos de recursos sociais. A conclusão que emerge da presente cartografia é, portanto, que *se exagera consideravelmente a importância do mercado, quando se perde de vista a massa de transações que passam por outros dispositivos de transação.*

A importância dessas transferências não mercantis ou mercantis que ocorrem segundo uma lógica diferente da que os economistas supõem confere à sociologia econômica uma dimensão política.

Uma vez que uma massa significativa de recursos passa por dispositivos diferentes dos de mercado, o lugar atribuído a ele, à sua capacidade de resolver os problemas de coordenação nas sociedades contemporâneas deve ser revisto e reduzido: o mercado já não pode mais ser considerado a solução por excelência para a coordenação econômica nas sociedades contemporâneas. Da mesma forma, o Estado e a cobrança do imposto, os dons maussianos e as trocas entre membros de uma coabitação familiar não são mais os únicos contrafogos do mercado: é preciso considerar a vasta gama de dons organizacionais, mercados de singularidades e transmissões intergeracionais.

No entanto, não bastaria mensurar o peso de cada uma das diferentes alternativas para medir as respectivas posições das diferentes formas de transferências de riquezas. Como foi salientado a respeito das heranças, dos dons organizacionais e das trocas de bens simbólicos, as fronteiras que separam esses dispositivos de troca e os mercados são móveis e existem diversas propostas que dão um caráter comercial às transações que transcorrem segundo outras lógicas: por exemplo, os ativos das pessoas idosas ou gravemente enfermas se tornam líquidos, graças à introdução de novos produtos financeiros; os dons organizacionais permitem uma lenta mercantilização da solidariedade, que, por sua vez, conecta doadores a pessoas necessitadas através do entrelaçamento do mercantil com o não-mercantil, organizado nos prontos socorros e nos sistemas de saúde; as instâncias reguladoras da economia europeia estimulam constantemente o estabelecimento do mercado único e da concorrência de mercado, em detrimento da forma específica que ela assume no mercado de singularidades.

O caráter movediço das fronteiras que separam as formas de transação gera tensão entre as solidariedades e os coletivos correlatos. O exemplo mais surpreendente desse tensionamento dos coletivos está nas modificações introduzidas pela liberalização do mercado mundial de capitais.

Devido à sua capacidade de criar obrigação, o Estado pode influenciar as decisões familiares em matéria de herança, por intermédio de leis de herança (liberdade ou não de fazer testamento, existência de uma reserva deixada a critério do testador etc.), ou as decisões mercantis, quando se impõe o seguro obrigatório ou deixa a responsabilidade de desenvolver e estabilizar o mercado a cargo de empresas de seguros privadas. Essa força específica do Estado não é ilimitada, já que existe um mercado financeiro globalizado cujo poder de dissolução do coletivo nacional está no centro do debate político. A partir de André Orléan, enfatizamos o surgimento de um individualismo patrimonial, trazido pelo mercado financeiro, que permite aos indivíduos se exonerar das obrigações ligadas a seu pertencimento ao coletivo político: com suas riquezas sendo colocadas no mercado financeiro globalizado, eles podem se eximir das cobranças tributárias do Estado-Nação, graças à fluidez gerada pela liquidez proporcionada pelo mercado de títulos⁸¹ (ORLEAN, 1999).

Se o mercado pode ser libertador, pode igualmente oprimir. Muitos autores têm buscado definir os limites morais do mercado e caracterizar as mercadorias moralmente contestadas, já que certos bens ultrapassam a fronteira que os separa do mundo mercantil (RADIN, 1996; SATZ, 2010; SANDEL, 2012). Os autores sugerem diversas soluções, baseadas em delicadas distinções entre o que é moralmente admissível e o que não é moralmente comercializável. Se não restam dúvidas quanto à existência de limites morais, esses estudos mostram que tais limites são fluidos, como foi constatado nas transações baseadas no altruísmo, no dom e na troca de bens simbólicos. É possível avançar na análise das mercadorias contestadas considerando como ocorrem ou ocorreriam as transações em questão. Isso é o que se propõe o estudo dos mercados contestados, sejam eles mercados efetivos ou potenciais.

Os mercados de mercadorias contestadas estão sujeitos à crítica moral, assim que os opositores a este mercado mostram a existência de *populações fragilizadas*, ou seja, coletivos específicos colocados em perigo devido ao surgimento deste mercado. Mas, essa crítica não pode ser a única, pois se certas populações frágeis devem ser protegidas deste mercado, outras podem ser protegidas por ele. Os pobres do sudeste da Índia, da Moldávia ou das favelas brasileiras devem ser protegidos da “oferta irresistível” que representam alguns milhares de euros – muitos anos de renda – oferecidos pela venda de um rim, na ausência da regulamentação que uma admi-

⁸¹ Em sua análise da crise do capitalismo que se instalou após a Segunda Guerra Mundial, Wolfgang Streeck utiliza uma distinção semelhante à oposição entre os cidadãos (*Staatsvolk*) e os atores do mercado financeiro (*Marktvolk*) (STREECK, 2014).

nistração corrupta não pode fornecer. No polo oposto, os pacientes que aguardam um transplante formam uma população frágil, que os defensores da criação de um mercado de rins desejam proteger. Para isso precisam dar fim ao banimento mundial desse biomercado, para aumentar o número de rins disponíveis para transplante pelo mecanismo de mercado. A criação de um mercado de *cannabis* colocaria em risco, segundo seus opositores, uma população frágil formada por jovens e pessoas muito suscetíveis aos prazeres dos “paraísos artificiais”; no entanto, esse mercado permitiria facilitar o acesso ao produto para aqueles que precisam dele para tornar suportáveis certas terapias agressivas e, talvez, até limitasse a pressão sobre as populações dos bairros exercida por aqueles que lucram com o tráfico ilegal. Cada dispositivo de troca cria grupos que serão ora protegidos, ora ameaçados pelas mudanças nas fronteiras que separam os modos de troca⁸². Nesse sentido, a sociologia econômica torna-se um contra-discurso político ante o discurso político da economia política, quando esta última coloca em evidência mercados, os quais são criados por ela mesma e legitima uma tecnologia de troca mercantil como sendo a mais eficaz.

Desde o século XVIII, a economia política pretende ser uma ciência de governo, ou seja, um saber que propõe uma mudança na maneira de governar os indivíduos mais pelo interesse, do que pela religião (pela graça), pela moral (pela virtude), pela lei (pela obediência) ou pelo controle (pela disciplina). Também se considera um saber que prescreve maneiras de proceder, para estabelecer um governo pelo interesse. A economia política pretende explicar como, uma vez colocados em dispositivos sociais adequados (os mercados competitivos), os indivíduos se comportam segundo seus interesses, para seguir a direção desejada pelos governantes. Esse novo modo de governo faz da economia política um recurso cognitivo que justifica o estabelecimento do mercado – o mercado de grãos, por exemplo, é uma típica questão do conflito em torno da extensão da lógica mercantil – enquanto dispositivo que permite fornecer uma segurança alimentar para a população. Ao examinar as consequências sociais de um saber que fundamenta a governabilidade liberal, a sociologia econômica endossa o papel de contra-política em face da política da economia política. A sociologia econômica ressalta a existência de outros dispositivos de trocas, estuda seu funcionamento e, potencialmente, explicita a maneira como esses dispositivos podem ser construídos. É o que acontece quando o economista e matemático de Harvard, Alvin Roth, contrariando os economistas de

⁸² Encontramos os desenvolvimentos de tais casos e muitos outros em Steiner e Trespeuch (2014).

Chicago, fervorosos criadores do mercado de rins para transplante, explica que é possível construir dispositivos em que são os doadores de rim que são “trocados” entre pares de doador-receptor não compatíveis para viabilizar os transplantes desejados pelos doadores e receptores.

Destacando a pluralidade dos modos de trocas, a sociologia lembra que os indivíduos não são unicamente movidos pelo interesse e pela busca do enriquecimento; que não se preocupam apenas com a solidariedade catalática, que não utilizam o mercado como se fosse o único dispositivo de troca pertinente. Os indivíduos fazem trocas e transações de acordo com outros princípios (a honra, a boa vontade, a distinção, a filiação, etc.), outras formas de solidariedade (o dom maussiano, o dom organizacional, a troca de bens simbólicos, a herança, etc.), graças a outros dispositivos sociais para além do mercado. Não se deve considerar ingenuamente esta pluralidade. Como nos lembra a cartografia das trocas contemporâneas, as transações também podem envolver a busca do ganho através da violência. A existência dessa pluralidade de princípios, de coletivos e de dispositivos de troca significa que, paralelamente às forças que empurram na direção da criação contínua de mercados que buscam soluções de problemas sociais, envolvendo a alocação de recursos, há forças que empurram na direção oposta e, a partir de outras realidades e da existência de uma multiplicidade de transações, nos lembram que são necessárias outras formas de governo dos indivíduos.

Para apreender esse fenômeno em toda a sua importância, é preciso examinar um terceiro e último nível de crítica sociológica à economia e considerando a dimensão da sociologia do conhecimento.

PARTE III

MANEIRAS DE PENSAR, MANEIRAS DE TROCAR

CAPÍTULO VI

O conhecimento econômico

Comte, Durkheim e Bourdieu dedicaram grande interesse ao papel do conhecimento no funcionamento da vida social. A sociologia do conhecimento econômico torna-se assim um elemento essencial de sua crítica à economia política. Segundo os autores, um conhecimento que, embora pouco fundamentado, não deixa de mudar as representações sociais que orientam os indivíduos no mundo econômico. Tal conhecimento é, portanto, um conhecimento socialmente eficaz, a despeito das falhas encontradas pelos sociólogos.

As representações econômicas têm duas origens: a atividade econômica e o ensino. O conhecimento adquirido através da prática de uma atividade mercantil gera *representações econômicas práticas*. Com a difusão do conhecimento econômico, surgem o que podemos chamar de *representações econômicas construídas*: a aprendizagem da teoria econômica modifica as representações e leva os indivíduos a modificar seu comportamento. Ponto de referência cognitivo que guia para a ação, a aprendizagem da economia política dá origem ao que Bourdieu chamou de “efeitos teoria”. Em alguns casos, a difusão do conhecimento da economia pode ser explicitamente concebida no intuito de modificar os comportamentos econômicos da população, entrando-se no domínio da *performatividade econômica da economia*, de acordo com uma fórmula utilizada por Callon (1998), cujo sentido deve ser esclarecido com precisão.

Levar em conta os efeitos cognitivos da difusão de práticas e modos de pensar próprios da economia é um dos pontos mais originais da crítica feita pela sociologia econômica, que prolonga a crítica metodológica e, assim, assume um significado bastante considerável, evitando a impressão que pode causar quando tratada de forma isolada. A teoria econômica não é apenas uma disciplina mal fundamentada, é um conhecimento de consequências sociais imensas, devido ao seu impacto sobre as *maneiras de pensar* produtoras de *maneiras de agir*. Ao fazer essa crítica, os sociólogos colocam em questão a abordagem que consiste em remeter o objeto do estudo a práticas empíricas.

DO MÉTODO AO CONHECIMENTO

Os três sociólogos que sustentam a tradição crítica se distinguem de Karl Marx, Vilfredo Pareto e Max Weber, que também criticaram vigorosamente a teoria econômica, acusando-a, respectivamente, de buscar legitimar a dominação de uma classe social sobre outra, denunciando sua estreiteza intelectual que impede de considerar a interdependência dos fenômenos econômicos e sociais e sua incapacidade de se apoderar de fenômenos históricos. Uma comparação sistemática pode mostrar que essas críticas da teoria econômica não são tão diferentes das que encontramos em Comte, Durkheim e Bourdieu. Contudo, nem Marx, nem Pareto e nem Weber estão interessados na crítica metodológica, e nem no estudo das consequências sociais da propagação do conhecimento econômico na sociedade.

Para Marx, os professores de economia não passam de reprodutores sem engenhosidade, nem profundidade de um saber favorável aos interesses da burguesia; nada se pode esperar deles, tampouco algo significativo para a compreensão da sociedade capitalista. Para Pareto, as representações, ou “derivações”, de acordo com seu vocabulário, têm um impacto bastante limitado na vida social, comparado àquele gerado pelos interesses e estruturas antropológicas profundas – os “resíduos” – dos quais os dois principais são o que Pareto chama, a exemplo de Maquiavel, os “leões” e “raposas”. Weber simplesmente não se interessa, em momento algum, pela questão do ensino, dedicando seu esforço intelectual inteiramente ao impacto da religião sobre as condutas econômicas.

Algo diferente ocorre no contexto da tradição da crítica sociológica da economia. Para além das críticas metodológicas, e para completar a ênfase dada às formas alternativas de trocas, esses sociólogos pensam que sua missão não está totalmente concluída enquanto os efeitos sociais da propagação da teoria econômica não forem identificados. Levar em conta o conhecimento econômico que os indivíduos detêm e dominam, é a consequência natural da crítica metodológica da ficção do ator econômico racional e da sua suposta capacidade de calcular como um economista virtuoso da maximização em ambiente de constrangimentos. Trata-se de ancorar a abordagem sociológica das trocas na prática comum; e, em seguida, tomar a propagação do conhecimento econômico como um fato social suscetível de modificar o funcionamento da sociedade.

As representações práticas

Durkheim e Bourdieu levam em consideração as “maneiras de pensar e sentir” decorrentes da prática de uma atividade econômica, enquanto que Conte só se refere a elas para se opor à propagação do egoísmo que ele relaciona à proliferação das trocas mercantis. Essas “maneiras de pensar” figuram entre os recursos necessários para os indivíduos poderem decidir o que convém fazer e para avaliar as situações; as maneiras de pensar têm um caráter de utilidade prática, mas também um caráter normativo, quando os indivíduos se apoiam nelas para fazer um julgamento. Esta é a razão pela qual são, muitas vezes, classificadas na categoria de “economia moral”, conforme o estudo das guerras das farinhas quando o abastecimento de cereais é confiado ao mecanismo de mercado⁸³.

Devido à sua rápida perda de interesse pela economia política, a contribuição de Durkheim para o estudo do conhecimento econômico é limitada. No entanto, há a exceção relativa ao que ele chama de “avaliação social”, cuja importância reside na ligação que esta estabelece entre a economia e o problema da justiça. No momento de emitir uma avaliação global das sociedades industriais europeias no final do século 19, Durkheim se refere a uma forma recorrente de julgamento sobre a retribuição justa dos agentes econômicos: a opinião sobre o que valem, respectivamente, as diferentes funções sociais e a remuneração de cada um. Essa opinião social não explica de que maneira as remunerações são fixadas e como a economia política busca fazê-la por meio dos comportamentos concorrenciais; essa opinião serve, acima de tudo, para denunciar a injustiça na distribuição das riquezas, o “exagerado” ou “pouco demais”, que recai sobre um dado grupo social. A opinião à qual Durkheim se refere escandaliza-se tanto com a fartura exagerada quanto com a miséria gritante:

As diferentes funções são como que hierarquizadas na opinião pública e um determinado coeficiente de bem-estar é atribuído a cada uma de acordo com o lugar que elas ocupam na hierarquia [...] Os economistas protestam em vão; para a opinião pública será sempre um escândalo que um indivíduo possa empregar em consumo supérfluo uma quantidade exagerada de riquezas e parece, inclusive, que essa intolerância ceda apenas em épocas de perturbações morais. (DURKHEIM, 1976c, p.276).

⁸³ Ver o estudo clássico de Edward Thompson (1971) e Steiner (1998).

Essa opinião não está adequada⁸⁴, mas expressa o que é sentido. A avaliação moral das remunerações é diferencial e ambivalente: os limites considerados aceitáveis dependem da profissão, do estado da conjuntura e das regras morais que são mutáveis. Essa avaliação moral não se opõe necessariamente à desigualdade produzida pelas trocas mercantis; inclusive muitas vezes é associada a uma forma de fascínio, mistura de esperança e sonho, mas ela faz com que a opinião se sinta ofendida quando aparecem desigualdades “exageradas”. Por fim, essa avaliação moral gera ação, pois uma opinião indignada cria dificuldades para os agentes do mercado – os quais não querem ver sua legitimidade contestada – e, acima de tudo, ela se impõe aos políticos, que evitam que tal situação se instale, sob o risco de ver a indignação traduzida nos resultados das urnas. A força dessa opinião torna-se considerável em períodos de crise econômica: é o que confirmavam as palavras de Barack Obama qualificando de obscenas as remunerações adicionais dos executivos de Wall Street, em seu “Discurso sobre o estado da União” em janeiro de 2010, depois do pacote de salvamento com dinheiro público, para os bancos em dificuldades.

As despesas de consumo das classes trabalhadoras no início do século XX proporcionam a Halbwachs a oportunidade de revelar as representações que elas fazem de seus gastos, segundo as três grandes categorias em que eram divididas, na época: comida, vestuário e moradia (HALBWACHS, 1970). Uma vez excluídas as despesas frequentes, de montante elevado, irrelevantes para as classes trabalhadoras, as três categorias diferem segundo sua estrutura e engendram representações distintas. Por falta de meios para a preservação da comida, ela é comprada diariamente em pequenas quantidades: isso torna o preço pago algo habitual, até em suas variações sazonais. O preço é aderido à mercadoria, e se torna parte integrante dela; é como se fosse seu preço natural, o esperado no momento da compra, e qualquer desvio significativo desperta desconfiança. Assim, se o preço é mais elevado, é que a transação está em desvantagem do consumidor; mas o mesmo ocorre quando o preço é mais baixo. A diferença que poderia ser interpretada como sinal de “bom negócio” é percebida como queda na qualidade, uma vez que o preço habitual é o preço natural do produto de

⁸⁴ Por exemplo, a pesquisa do International Social Survey Programme mostra que os franceses, em 1999, estimavam que a renda de um patrão de uma grande empresa era 16 vezes mais alta que a de um operário qualificado, apesar de desejarem que fosse 6 vezes, enquanto a renda média de um patrão da CAC 40 era 177 vezes superior à de um operário não qualificado no mesmo período. Isso não é específico dos franceses, pois nos Estados Unidos pensa-se que essas rendas eram de 1 a 12 vezes mais altas, desejando que fossem entre 1 e 5 vezes, enquanto na realidade eram da ordem de 1 a 300 vezes.

qualidade habitual. No caso do vestuário, a compra é menos frequente, apesar de ter preço moderado: as representações sobre a despesa mudam. Como não tem conhecimento íntimo dos preços cotidianos, o consumidor popular se encontra em posição de incerteza diante da relação qualidade-preço. Além disso, ele tem medo de ser enganado e escolhe os produtos mais baratos, pois, se for ludibriado pelo vendedor, será por uma soma menor. Quanto à habitação, o regime muda novamente, uma vez que a compra é menos frequente e o montante, mais elevado, pois, apesar de ser pago quinzenalmente ou mensalmente, o custo do aluguel é avaliado somente por ocasião da mudança. Esse custo é considerado exagerado e escapar dele ao mudar-se, sem notificar o proprietário, é sempre uma alternativa. Halbwachs completa essa tipologia das representações relativas às despesas de renda com considerações sobre a visibilidade dos produtos no momento do seu consumo. Mas esses primeiros elementos são suficientes para revelar como são engendradas as representações econômicas práticas nos operários estudados pelo autor.

As representações econômicas práticas desse tipo também ocorrem na economia da honra. O tabu do cálculo que a rege está na representação econômica no centro do que Bourdieu chama de mentira individual, organizada coletivamente, que permite ver ciclos de dons e de contra-dons, no lugar de trocas. Esta forma de pensar, indispensável para o desenvolvimento do processo, é parte constitutiva das rotinas do indivíduo desde tenra idade, a ponto de gerar o fenômeno da denegação da economia.

As representações construídas

As representações construídas provêm da propagação da economia política na sociedade: *a economia política é considerada um fato social*, isto é, uma maneira de fazer, pensar e sentir difundida na sociedade, fazendo parte da bagagem natural com a qual o indivíduo moderno concebe a sociedade e nela se move. As representações se tornam sociologicamente importantes quando a educação, *locus* crucial da reprodução e evolução da sociedade, introduz em seus programas o ensino da economia.

Em Comte, a educação é o meio de contrabalançar os efeitos do discurso econômico, quando se trata da oposição entre egoísmo e altruísmo. A reforma moral dos indivíduos que está no centro do projeto de Comte é elevada ao posto de solução do “grande problema humano” e da supremacia do altruísmo sobre o egoísmo. A ideia de que é possível produzir representações econômicas por intermédio da educação, a partir da família e da escola, é essencial para seu projeto de regeneração moral, baseada na

valorização do altruísmo, em detrimento do egoísmo que é promovido pela economia política. A educação é o alicerce da economia do altruísmo de Comte. Por outro lado, Comte não tem certeza do lugar a ser atribuído à economia política no funcionamento da vida social. Ele se preocupa com o seu desenvolvimento e entende que este se deve ao crédito que o governo e o público dão a essa “falsa ciência”, objeto de suas críticas⁸⁵. Não é que ele acredite em um efeito especial que a institucionalização da ciência econômica teria sobre os comportamentos humanos na sociedade; sua preocupação é, sobretudo, abrir o caminho para desenvolver sua sociologia. É possível convencer-se disso, lendo, em seus escritos, que as demonstrações dos economistas não parecem ter grande efeito sobre as práticas econômicas, como os sociólogos do século seguinte afirmarão. Precocemente, Comte explicita seu pensamento, em um dos quatro opúsculos da sua juventude, que ele reproduz no apêndice do seu *Sistema de Política Positiva*. Cético ante a capacidade da livre concorrência de produzir uma ordem social corretamente regulamentada, Comte rejeita a ideia segundo a qual as demonstrações dos economistas possam ter um efeito social:

Seria superestimar o poder das demonstrações da economia política (de provar a necessária conformidade dos diversos interesses industriais) esperar que ela consiga discipliná-los. Mesmo que atribuíssemos a essas demonstrações toda a amplitude lógica, aliás, muito exagerada, que os economistas lhes têm atribuído, ficaria claro que o homem não age unicamente, nem mesmo principalmente, calculadamente, e, em segundo lugar, que ele não é sempre, nem mesmo na maioria das vezes, capaz de calcular corretamente. (COMTE, 1895b, p.209).

Em suma, uma vez que a ação humana teorizada pelos economistas não corresponde à prática real, o efeito da teoria econômica é pequeno ou nulo; as representações construídas, portanto, não têm lugar em sua crítica da economia política. Além disso, Comte observou que, para atuar frente aos indivíduos, o governo só pode usar procedimentos admitidos como os mais eficazes por estes. “Então, quando o interesse pessoal é considerado, nas relações privadas, como única motivação na qual se pode realmente confiar, por que se admirar se o poder central usar a mesma tática de ação?”

⁸⁵ “Essa ilusão [de que a ciência econômica será o meio para regenerar a ciência política] adquiriu gradualmente crédito nesse século, seja entre o público, seja entre os governos, estabelecendo nos principais pontos de países civilizados a implantação de cada vez mais cadeiras especializadas, oficialmente destinadas a esse novo ensino; por isso não é inútil caracterizá-la sucintamente aqui [...]” (COMTE, 1975, v.2, p.92).

(COMTE, 1895b, p.188-189). Se a instância reguladora da sociedade governa os indivíduos através do interesse material, já que estes indivíduos se comportam de acordo com o interesse material, então a instituição de cadeiras [disciplinas] de economia política e a difusão da teoria econômica que é, nas palavras de Comte, uma forma renovada da teoria do interesse, não podem ser negligenciadas pela avaliação crítica da economia política. Comte identificou o problema, mas não consegue apreendê-lo na sua complexidade; também é verdade, afirma Comte, que a institucionalização da economia é ainda bastante frágil, com duas dezenas de cadeiras em toda a Europa para tal ensino.

No final do século, a institucionalização da economia progrediu muito. As cadeiras de economia se multiplicaram na França durante o Segundo Império, e depois, com o advento da Terceira República. A economia política torna-se matéria de formação oferecida pelas faculdades de direito. Em 1881, a economia começa a fazer parte do ensino secundário através da sua introdução nos programas de filosofia do último ano. Essa ascensão dialoga com o interesse que Durkheim e os durkheimianos têm pelo ensino. As representações construídas da economia começam a ocupar o espaço que lhe são de direito, na sociedade e na sociologia.

A crítica metodológica da economia começa a considerar as representações construídas quando Simiand denuncia a “escolástica” dos economistas acadêmicos. Simiand se irrita porque os economistas estudam os fatos segundo uma norma definida do exterior – a racionalidade – e se preocupam em deduzir as consequências dessa norma ideal, em vez de estudar o desenrolar efetivo dos fatos sociais econômicos (SIMIAND, 1912). Simiand encontra esse arquétipo entre os teóricos da escola marginalista (SIMIAND, 1934): a escolástica se refere à tendência dos economistas a considerar que algo que satisfaça sua mente de economista deve, *ipso facto*, satisfazer e, portanto, convencer a mente de qualquer indivíduo sem preconceitos. Trata-se da abordagem daqueles que assimilam as razões da razão acadêmica e as da prática cotidiana, porque uma e outra são as duas faces da racionalidade instrumental: a racionalidade teórica com a qual o teórico raciocina e fornece suas provas perante seus pares; a racionalidade prática com a qual o ator econômico age ou agiria se ele tivesse as informações certas e as competências cognitivas adequadas. A escolástica aparece como o padrão dos teóricos perdidos em seus jogos intelectuais abstratos, desconectados da prática econômica dos atores concretos, sobre os quais eles pretendem fazer a teoria, visando manter seu *status* e sua dignidade professoral atrás de discursos intrincados. Simiand se interessa pelos efeitos sociais dessa prática teórica, esboçando

uma argumentação em termos do efeito produzido pela teoria sobre os comportamentos dos atores. Essa pista é retomada por Bourdieu quando este último define o erro escolástico – a *scholastic fallacy* – como o fato de “[...] colocar meta-discurso no princípio do discurso, meta-prática no princípio das práticas.”⁸⁶ (BOURDIEU, 1994, p.219).

O radicalismo polêmico de Simiand o leva a não assumir a ideia de uma realidade social construída pelas ideias e ideais dos atores. É necessário acompanhá-lo em seus estudos mais técnicos sobre a moeda e as finanças para vê-lo implantar na prática essas ideias, das quais Simiand se abstém em seus escritos metodológicos. Questionado sobre a pertinência das variáveis nominais – as variáveis medidas em moeda nas quais ele se baseou em sua grande obra sobre a evolução do salário – em comparação com a das variáveis reais, Simiand admite que poderia haver casos em que os trabalhadores não defenderiam o montante nominal de seus salários, se sua queda fosse acompanhada de uma queda de preços, deixando inalterado o seu poder de compra. A possibilidade de um cenário como esse decorre de uma mudança nas representações econômicas:

Se isso [uma luta operária conduzida em termos de manutenção do poder de compra e não do salário nominal] ocorre, talvez seja porque alguns economistas ou pensadores demasiadamente simplistas perturbaram as ideias espontâneas das pessoas, fazendo-as acreditar na justiça e na virtude de sistemas de escalas móveis de salários, de acordo com os preços ao consumidor. (SIMIAND, 1934, p.83).

Simiand recorre à posição defendida pelos economistas no debate público e confere a estes a capacidade de modificar fundamentalmente as representações e os comportamentos dos atores na luta pela determinação dos salários. O exemplo escolhido por Simiand mostra que estão em jogo, as teorias que definem o que é justo e o que não é, e que essas teorias da justiça econômica definem posições que podem ser consideradas legítimas, por serem consideradas justas. Essa situação evidencia um “efeito teoria”, uma vez que a propagação da teoria econômica produz um efeito sobre os comportamentos dos indivíduos que, tendo alterado os padrões com os quais percebem o mundo econômico, modificam seus comportamentos para se adequarem a um novo regime de ação, satisfazendo melhor os seus interesses e sua representação de justiça econômica.

⁸⁶ A teoria econômica da escolha racional é, na economia, o próprio exemplo desta *scholastic fallacy*.

Simiand retoma essa questão em sua obra sobre o salário: qual é o “salário justo?” (SIMIAND, 1932a, p.534) é a sua pergunta. Se for considerada a realidade, em vez de acreditar na formação da realidade pelos conceitos e pela vontade individuais, o salário justo é o salário em conformidade com o direito econômico e a moral catalática que o acompanha:

Assim, em nossas sociedades de economia ocidental contemporânea, o salário justo, assim como o preço justo, será, nesse sentido, o que resultar da plena aplicação dos princípios do direito econômico que elas tenham adotado, ou seja, os princípios chamados de liberdade de produzir, liberdade de consumir, liberdade de trabalhar ou não trabalhar, de contratar ou não, a livre concorrência. Consequentemente, parece que temos eventualmente de buscar bem distante, e de maneira muito complicada, a prova de que sob esse regime, desde que bem aplicado, a remuneração do trabalhador é realmente aquela que lhe é devida, assim como o preço de um produto é realmente o que cabe ao produtor. (SIMIAND, 1932a, p.535).

A justiça em questão aqui decorre da propagação e da aceitação da teoria. Mas, é preciso observar que, quando Simiand aborda a definição do efeito teoria, mesmo que sem percebê-lo em sua complexidade, introduz algo novo no argumento ao incluir o direito econômico. Simiand não faz apenas uma referência esperada quando se trata de justiça econômica: ele faz com que se considere um fenômeno decisivo para toda a sociologia do conhecimento econômico com a *inscrição social da teoria nas instituições (o direito) e*, implicitamente, *na formação econômica de pessoas*, que elabora esse direito e participa de sua aplicação. É a questão do conhecimento econômico dos *experts* e de seus efeitos sociais que está colocada.

Simiand se depara com essa questão em várias ocasiões durante as suas obras publicadas na década de 1930. Encontramos seu rastro em suas aulas sobre o taylorismo no Conservatório de Artes e Ofícios, quando leva em conta o papel dos *efficiency engineers*, estabelecendo as fórmulas de cálculo dos salários, quando os adicionais de remuneração são definidos com o objetivo de incitar os trabalhadores a um esforço adicional (SIMIAND, 1929-1931). Com o *expert* em economia e o engenheiro encarregado de racionalizar a produção, se estabelecem as instituições e os comportamentos capazes de produzir um efeito teoria. Não devido a uma adequação milagrosa entre o ideal de teórico isolado e a lei do progresso de uma sociedade, mas graças à incorporação social da teoria nas instituições, a partir das quais os indivíduos são levados a agir no mundo econômico.

Esse é o caso da empresa, *locus* do esforço produtivo em troca de uma remuneração calculada de acordo com a fórmula de salário adotada; esse é, também, o caso do mercado de trabalho, no qual o salário é negociado considerando o mercado de bens de consumo. Essa dimensão cognitiva da atividade econômica aparece, ainda, quando Simiand estuda o movimento dos negócios e os ciclos no mercado financeiro. A *expertise* econômica desempenha um papel cada vez mais significativo, pois os atores econômicos são diretamente confrontados com os movimentos de incerteza. Situadas em um lugar e junto a um pequeno número de atores socialmente circunscritos, tais crenças são fixadas com robustez, de forma a se impor a todos os atores econômicos através de taxas de juros, do valor da moeda e de títulos que objetivam a crença social sobre o futuro e sobre as correlações de força entre os grupos (SIMIAND, 1937). Esse fenômeno socioeconômico não se estabelece com base em constatações empíricas, mas em fatos do pensamento: estimativas de fluxos de receitas futuras de um lado, efeitos econômicos dos sistemas de incentivos, de outro (SIMIAND, 1937). O mercado deve resolver um problema de “coordenação de interpretações” entre os grupos de atores com representações econômicas diferentes ou mesmo conflitantes (SIMIAND, 1937). Em decorrência da dimensão cognitiva que reveste o setor financeiro, o papel da *expertise* econômica se torna decisivo, na medida em que possa definir a referência a partir da qual os atores vão se coordenar em torno a uma crença comum que, por esse motivo, torna-se autorrealizadora, conforme os termos da análise econômica contemporânea.

Essa abordagem é retomada e radicalizada na última parte da obra de Bourdieu e é desenvolvida no trabalho de seus alunos, como Frédéric Lebaron, em cuja obra a aproximação com o simbólico, por um lado, e com o sistema de ensino, por outro, garante uma real continuidade entre a abordagem de Durkheim e a de Bourdieu. A economia é, então, considerada uma “crença”, da mesma ordem da crença religiosa, e possui o *status* de produtora de crença econômica; entretanto, o *status* de economista depende da autoridade no campo econômico, sendo a autoridade baseada na natureza e no volume de capitais científicos e simbólicos que o agente possui. Uma vez que o conhecimento econômico exerce um papel político significativo, essa crença é elevada ao *status* de “substituto laicizado da fé religiosa” (LEBARON, 2000), porque está na base da ordem simbólica, justificando as instituições essenciais, tais como os bancos centrais, por meio da competência ou da neutralidade do quadro de profissionais e dos *experts* que trabalham neles.

A aproximação entre a economia e a religião, alegada com frequência há dois séculos, é questionável. Por outro lado, a aproximação com o ensino é sólida e decisiva, pois, para que a economia política, que desempenha esse papel de legitimação simbólica, funcione, é preciso que ela esteja integrada na realidade social e amplamente difundida. A criação de instituições econômicas responsáveis pelo estabelecimento das contas nacionais e pela elaboração de previsões econômicas torna-se um elemento central para a gestão política das economias no final da Segunda Guerra Mundial (FOURQUET, 1980; CHESSEL; PAVIS, 2001). Esse é também o período no qual os especialistas em economia, como Alfred Sauvy e Jean Fourastié, se preocuparam com o pouco conhecimento econômico dos franceses; conhecimento que lhes parecia indispensável ao esforço de reconstrução econômica do país. Essa preocupação será o propulsor da criação de novos cursos no ensino secundário, responsáveis pela formação de jovens em técnicas contábeis e gestão empresarial (série “Técnica e Economia”, criada em 1953, que se tornou em seguida a série G, levando ao *baccalaureat*⁸⁷ de gestão em 1968), e pela divulgação dos conhecimentos econômicos na sociedade (*baccalauréat* em ciências econômicas e sociais criado em 1968). Encontramo-nos, assim, em uma estrutura de raciocínio que dá continuidade, concretamente, à reflexão de Durkheim e de Simiand: a economia política é uma crença sem fundamento científico real e, como tal, deve ser superada por uma análise da economia embasada sociologicamente. Desqualificado metodologicamente, esse conhecimento não deixa de ser visto como politicamente perigoso por ser capaz de criar efeitos sociais reais de grande amplitude, por meio da propagação das categorias econômicas como categorias de apreensão do mundo social e como sistema simbólico, justificando a dominação no âmbito da ordem social estabelecida.

CONHECIMENTOS DE ECONOMIA, MERCADOS E PRÁTICAS MERCANTIS

A crítica da economia política não tem apenas a vocação de descartar um saber mal alicerçado para estabelecer um saber com fundamentos científicos mais sólidos; ela busca, também, convencer que a produção, circulação e “consumo” desse conhecimento questionável têm efeitos perigosos sobre o funcionamento social. *A economia política é um fato social, no sentido em que ela define um modo de sentir e de pensar, mas também, porque*

⁸⁷ É equivalente ao vestibular brasileiro (nota das revisoras).

ela promove e valoriza uma forma particular de agir. Essas maneiras de pensar e de sentir, Simiand as percebe quando observa o papel dos *experts* no funcionamento do mercado financeiro dos Estados Unidos, na época da grande crise de 1929; ou ainda quando Simiand se preocupa com os efeitos do conhecimento de economia sobre a percepção que os assalariados têm dos grandes valores monetários movimentados e sua concepção de justiça econômica. São elas também que estão por trás da noção de efeitos teoria que Bourdieu evidenciou.

Essas descobertas teóricas são importantes, mas seu alcance é restrito enquanto não forem ultrapassados dois limites oriundos da relação desses sociólogos com a economia política. O primeiro decorre de seu conhecimento tímido sobre o assunto; com exceção de Simiand, esses autores não podem ir muito além de críticas aos fundamentos metodológicos da economia política, o que reduz sua capacidade de captar a amplitude das mudanças que a propagação do conhecimento sobre economia pode ter sobre a vida social. O segundo limite diz respeito ao tipo de conhecimento de economia ao qual tiveram acesso: não perceberam os avanços mais inovadores do final do século 20, por razões históricas, no caso dos mais velhos, por causa do seu distanciamento em relação ao assunto, no caso de Bourdieu. Consequentemente, a virada pragmática da teoria econômica contemporânea, com o desenvolvimento da economia experimental, da economia comportamental e da engenharia econômica, não foi levada em consideração. Da mesma forma, é ignorado o desenvolvimento do conhecimento sobre gestão – técnicas contábeis, ciências da administração, *marketing*, etc. – crucial para associar a teoria econômica com sua prática concreta no mundo dos negócios.

Para superar essas limitações, é preciso voltar-se para os sociólogos que se dedicaram mais especificamente ao discurso econômico e seus desenvolvimentos recentes. Polanyi e Callon, cada um a sua maneira, pensaram em profundidade o papel desempenhado pela teoria econômica no funcionamento da sociedade.

Polanyi e a economia política

Polanyi é um bom conhecedor da teoria neoclássica desenvolvida por Carl Menger e seus discípulos – a chamada escola “austríaca” – da qual ele extrai uma visão geral do impacto da economia sobre a sociedade, o que Polanyi intitula de sistema de mercados e ao qual ele confere, em *A Grande Transformação*, a causa central do surgimento do governo nacional socialista na Alemanha e do governo fascista na Itália nas décadas de 1920 e 1930,

cujos dirigentes haviam rompido com o credo liberal e escolhido dominar politicamente a economia, para tornar a enraizá-la na sociedade, à custa da liberdade política. Um custo inaceitável, no seu modo de ver.

A reflexão de Polanyi se adapta à crítica sociológica da economia. Na primeira fase da sua obra, que vai da publicação de *A Grande Transformação* em 1944 à publicação do seu artigo intitulado “*Our Obsolete Market Mentality*”, em 1947 (POLANYI, 1968a), o autor desenvolveu uma crítica da economia. Assim, afirmou que a economia contribui para a formação do sistema de mercados, modificando as representações que os atores da atividade econômica e os tomadores de decisões políticas têm do papel da economia e de como implementá-la na sociedade. Polanyi estava bem próximo da abordagem de Comte e de Simiand. Posteriormente, em seus estudos histórico-antropológicos, seus esforços recaem menos sobre o papel do conhecimento de economia e mais sobre a cartografia das trocas, mercantis e não mercantis, cartografia que foi examinada nesse texto a fim de completá-la. Nessa última parte de sua obra, Polanyi levanta uma questão decisiva à qual ele não responde: o que acontece com a adequação e o impacto da teoria econômica mais formal em uma sociedade de mercados totalmente desenvolvida?

A economia política clássica, de David Ricardo e Thomas Robert Malthus, desempenhou, segundo Polanyi, um papel decisivo no estabelecimento do sistema de mercados. Seu impacto é particularmente acentuado no caso do mercado de trabalho que transforma o humano em uma mercadoria. A principal tese de *A Grande Transformação* é que a dominação da sociedade por parte dos mercados só é efetiva a partir do momento em que os preços evoluem apenas em função das forças do mercado – a oferta e a demanda – que são constrangidas pelas regras morais, religiosas ou políticas. Para que tal dominação ocorra, é preciso que sejam criados mercados livres de trabalho, de terras e de moedas. E nesse caso, e somente nesse caso, a sociedade é dominada pelo mercado, o que a coloca em grave perigo porque nenhuma sociedade pode sobreviver a tal dominação.

Nesse contexto, Polanyi atribui grande importância à abolição da Lei Speenhamland, em 1834. Segundo Polanyi, naquela época, os antigos regulamentos, que obrigavam as autoridades locais a prover as necessidades dos pobres e que impedia que eles se mudassem de uma paróquia para outra – pois a paróquia que os recebia corria o risco de ter que proporcionar sua subsistência – foram abolidos, dando lugar à livre circulação de trabalhadores pobres, regulada pela lei da oferta e da demanda por trabalho.

A partir desse momento, Polanyi afirma que a vida dos indivíduos foi submetida às relações mercantis, não metaforicamente, mas concretamente:

se o mercado não precisa da força e das competências da pessoa que procura um emprego, se o empregador não busca lucrar exageradamente, pagando-lhe um salário no nível do mercado; mas este será de mera subsistência; assim, essa pessoa não obtém os recursos necessários para a sua subsistência, e é reduzida ao que a caridade privada oferecer. É neste sentido que a sociedade é dominada pelo mercado. O mesmo raciocínio se aplica à natureza e à política, por intermédio do mercado de terras e do mercado monetário. Para Polanyi, trata-se de uma situação histórica sem precedentes, pois se os mercados existem desde sempre, tal sistema de mercados nunca ocorreu antes da Inglaterra da década de 1830. As sociedades anteriores sempre foram, de uma maneira ou de outra, sociedades nas quais os mercados estavam enraizados no tecido social, ou seja: regulados de acordo com princípios religiosos, morais ou políticos.

Ao elaborar suas reflexões sobre a população, a produção de trigo e a teoria da renda, o comércio internacional e a moeda, Ricardo e Malthus são os economistas chave da Inglaterra no momento em que o liberalismo econômico torna-se “uma força irresistível” (POLANYI, 1981). A partir da década de 1830, desenvolve-se na Inglaterra, e depois, na França, o ativismo em favor do livre comércio e dos princípios da economia do mercado concorrencial. Se os autores da década anterior tinham reivindicado a abolição das leis que impedem o surgimento de um mercado de trabalho, Ricardo e Malthus preocupavam-se que essa abolição fosse progressiva. A teoria econômica sai, a partir de então, do âmbito acadêmico para criar “[...] um espírito de cruzada apaixonada e o *laissez-faire* se torna uma fé militante.” (POLANYI, 1981, p.186). O argumento é típico da tradição crítica: quando a teoria econômica se propaga, ela gera uma mudança significativa na maneira de conceber o social; e se ela encontrar brechas nas administrações e nos governos, o célebre teorema que Robert Merton atribui a William Isaac Thomas se aplica: “Quando os homens consideram reais certas situações, elas são reais em suas consequências.” (MERTON, 1972, p.140).

Polanyi vê na economia política, um elemento essencial do estabelecimento do mercado enquanto *instituição*. O mercado de trabalho preconizado por Ricardo e Malthus afirma que as normas políticas e religiosas que circunscreviam até então o uso da força de trabalho, estão desatualizadas e devem ser substituídas por um regulamento catalítico do mercado de trabalho, dando livre curso às leis de oferta e demanda. Diferentemente de Marx, Polanyi não concebe a economia política como uma ideologia a serviço da classe dominante, mas como um recurso cognitivo que permite organizar a vida social nos moldes do funcionamento do mercado.

A argumentação de Polanyi em *A Grande Transformação* é, dizem alguns, enfraquecida por uma contradição. De um lado, o autor afirma que, com a abolição das leis para os pobres, o trabalho tornou-se uma pseudo-mercadoria, o que resulta no desenraizamento da economia da sociedade, sendo que esta última se torna dominada pelas leis do mercado. Por outro lado, o autor afirma que uma sociedade não pode sobreviver a tal desenraizamento, que coloca as pessoas, a natureza e o elo político sob a dominação da ganância e do medo da fome. Isso, contudo, é não considerar a tese que Polanyi intitula de “duplo movimento”⁸⁸ (POLANYI, 1981). Segundo essa tese, a dinâmica social é gerada por uma oposição entre as forças que operam para fortalecer e expandir o domínio da sociedade pelo sistema de mercados, enquanto os outros se opõem a ela buscando limitar o desenraizamento através de diversas formas de regulação. Polanyi ilustra essa tese quando recorda que, desde o final da década de 1830, o Parlamento britânico começou a legislar sobre o trabalho infantil e das mulheres, o trabalho noturno e a jornada laboral dos homens. A tese do duplo movimento tem uma sólida base empírica e não foi refutada desde então. Podemos, como fez Gøsta Esping-Andersen, identificar a evolução da correlação de forças existente entre, de um lado, os defensores do livre mercado de trabalho e, do outro, os defensores da sua regulamentação por meio da relação entre a parte do salário atrelada à atividade laboriosa e aquela que é socializada, isto é, independente das leis da oferta e da demanda (ESPING-ANDERSEN, 1999).

Polanyi leva seriamente em consideração os conhecimentos econômicos e enxerga neles, os fatores decisivos para o estabelecimento da instituição do mercado de trabalho e, conseqüentemente, para o surgimento de um sistema de mercados autorreguláveis. Está, portanto, em sintonia com Comte, Simiand e Bourdieu. Polanyi também segue essa corrente de pensamento, apresentando uma base empírica a sua reflexão sobre o surgimento do sistema de mercados e da dominação que este exerce sobre a sociedade e sobre as forças sociais que, por sua vez, resistem aos processos de implantação das instituições do mercado responsáveis por introduzir esse desenraizamento na vida social. Esse aspecto se torna objeto de um aprofundamento na segunda fase da sua reflexão, na qual Polanyi se interroga sobre as diferentes formas de integração econômica.

O artigo de Polanyi publicado em 1947 e o capítulo de sua obra póstuma sobre o caráter falacioso da economia avançam nessa questão. (POLANYI, 1968a, 1977). No momento em que Polanyi derruba a “men-

⁸⁸ Sobre o caráter central dessa tese de Polanyi, ver Gregory Baum (1996), e Gareth Dale (2010).

talidade de mercado” por ser obsoleta e, em um contexto em que é hora de reconstruir a sociedade, depois do nazismo e da destruição da Segunda Guerra Mundial, a referência não é mais a economia política de Ricardo e Malthus, mas aquela trazida pelos teóricos modernos da escolha racional, cujo mestre é Lionel Robbins (1933). Esse último propôs uma definição geral da economia política enquanto ciência, dedicando-se à alocação ideal de bens escassos. A essa economia formal, Polanyi opõe o que ele chama de economia substantiva, na qual os seres humanos produzem seus meios de subsistência (*livelihood*), sem que se trate necessariamente de escassez e de comportamento racional. A visão da vida humana apresentada pela economia formal lhe parece simplesmente falsa. No entanto, há uma exceção que merece consideração. Polanyi se pergunta o que ocorre com a relação entre a visão formal da atividade econômica e o comportamento humano de busca da subsistência em uma sociedade de mercado, ou seja, em uma sociedade na qual o trabalho assalariado é o único meio de acesso à subsistência⁸⁹ (POLANYI, 1968a). Sua resposta não deixa dúvida: neste caso, a teoria formal está correta ao descrever como os indivíduos se comportariam nos mercados:

Na Europa Ocidental e na América do Norte, os dois últimos séculos criaram uma organização da subsistência humana, na qual as regras da escolha se tornaram aplicáveis. Essa forma de economia repousava sobre um sistema de mercados formadores de preços. Uma vez que as trocas praticadas nesse sistema exigiam que os indivíduos fizessem escolhas em função da escassez de recursos, o sistema poderia ser reduzido a uma estrutura que se prestava à aplicação de métodos fundamentados na economia no sentido formal do termo. Enquanto esse sistema controlasse a economia, o formal e o substantivo coincidiriam na prática. (POLANYI, 1968b, p.141, tradução nossa).

Polanyi nunca se interessou pela crítica metodológica da economia política, e não tem nenhuma objeção à teoria da escolha racional e ao comportamento maximizador emprestado aos atores dos mercados, desde que este entrou em vigor. Essa situação em que a economia formal se torna a descrição correta da vida econômica teria exigido um estudo detalhado, que Polanyi nunca fez; sem dúvida porque isso colocaria em questionamento o argumento da “obsolescência da mentalidade de mercado”. Meio século depois, já não é mais possível fugir desse debate.

⁸⁹ Ver também Polanyi (1968b, 1977).

Callon e a crítica pragmática da economia

O fato de querer incluir a abordagem de Callon na sequência da tradição da crítica sociológica da economia pode parecer ambicioso, por este ter se afastado da versão proposta por Bourdieu. No entanto, Callon está mais próximo dessa tradição do que ele gostaria de demonstrar: sua concepção dos mercados como “agenciamentos mercantis” é uma crítica severa da abordagem dos economistas. E a concepção da performatividade generalizada que o autor defende, tem muitos traços em comum com a tese de “efeitos teoria” de Bourdieu, sociólogo que ele rejeita.

Callon demonstrou seu desinteresse pela estratégia crítica desde a publicação do artigo fundador da tese da performatividade econômica da economia (CALLON, 1998): de acordo com ele, fazer a crítica sociológica da economia significa deixar passar o essencial, ou seja, a forma como o pensamento econômico performa a atividade econômica que afirma apenas descrever. Assim como Polanyi, a quem atribui o mérito de ter dado o primeiro passo na direção do reconhecimento da economia política no funcionamento da economia, Callon não se preocupa em saber se a teoria econômica é adequada ou não ao seu objeto. Para ele, pouco importa que a teoria econômica estabeleça hipóteses corretas ou não quanto ao comportamento econômico dos indivíduos e quanto às estruturas sociais nas quais as atividades econômicas acontecem. É inútil perder tempo criticando as teses e as hipóteses apresentadas pelos economistas. Isso não significa que seja preciso adotar o positivismo metodológico de Milton Friedman, segundo o qual as hipóteses não devem ser julgadas em termos de sua adequação à realidade empírica – todas as ciências estão baseadas em abstrações – mas da qualidade de suas previsões. Portanto, aplicando um dos princípios mais poderosos que a sociologia tem entre suas realizações, Callon adota a tese que Merton encontrou em Thomas: já que os economistas acreditam em suas teses, as consequências dessas crenças são verdadeiras, a partir do momento em que elas se inscrevem materialmente na realidade.

Embora não o admita, a abordagem de Callon é uma crítica violenta da natureza científica da economia política, cara aos economistas que pensam que sua ciência repousa sobre uma descrição cada vez mais refinada e precisa da atividade econômica. Uma vez que a cientificidade é atrelada ao acoplamento entre dados empíricos e um modelo teórico, tal como vigora nas ciências físicas, os economistas não podem fazer outra coisa senão rejeitar a afirmação de que, ao descrever a realidade, fazem com que essa aconteça. Tal reviravolta é significante, especialmente porque o economista não pode mais se refugiar atrás da ideia que se a sua teoria tem tal efeito

sobre a realidade, isso não se deve à sua pertinência em particular, mas ao seu poder de produzir a realidade, ou seja, a sua capacidade de recrutar aliados políticos, financistas, comerciantes, porque estes encontrarão meios de satisfazer seus interesses. A supremacia metodológica da economia e sua pretensão à cientificidade ficam arruinadas depois de tal apresentação⁹⁰.

Os escritos mais recentes de Callon o aproximam ainda mais da sequência de críticas aqui examinadas. Por ocasião da apresentação da sua estratégia de investigação sobre os “agenciamentos mercantis”, o autor sugere abandonar o estudo do mercado como instância de encontro da oferta com a demanda – o que ele chama de mercado-interface, uma vez que é reduzido a ser apenas o local onde oferta e demanda se encontram – em detrimento do estudo de agenciamentos mercantis. Os agenciamentos mercantis são compostos por uma série de dispositivos que levam da inovação ao consumo por meio de sucessivos ajustes das relações entre os objetos e os compradores definidos progressivamente, de maneira a produzir o apego de um pelo outro, o que conduz ao ato da compra. Embora unificados pela existência de práticas de cálculo simultaneamente qualitativas e quantitativas, os diferentes atores se diferenciam por possuírem níveis desiguais de capacidade de cálculo. Por isso, Callon rejeita a maneira de proceder dos economistas, supervalorizando as potencialidades que a concorrência monopolística oferece, por um lado, e a economia e a gestão de inovações técnicas, por outro (CALLON, 2013).

Seu discurso é orientado pela ideia de que a conceitualização do mercado oferecida pelos economistas se depara com limites “[...] que evidenciam o divórcio agora consumado entre a estilização imposta pela noção de mercado-interface e a dinâmica dos mercados concretos.” (CALLON, 2013, p.335). Em um mundo econômico dominado pela inovação⁹¹, essa visão socialmente desencarnada do mercado é criticada por sua incapacidade de levar em conta os profissionais do mercado que, ao longo de toda a cadeia que vai da concepção ao ato de comprar, passando pela produção do bem de consumo, se esforçam para transformar um indivíduo em consumidor, disposto a pagar pela sua aquisição. A “oferta” é permeada por

⁹⁰ Outras modalidades da cientificidade podem ser invocadas, como aquela segundo a qual “explicar é ser capaz de produzir o fenômeno”. É isto o que pode fazer avançar a engenharia econômica, que examinaremos a seguir, em particular quando faz uso de simulações.

⁹¹ “Os mercados concretos, que fazem da inovação intensiva os recursos centrais do seu funcionamento, evidenciam o irrealismo de tal concepção [a dos mercados-interface dos economistas]” (CALLON, 2013, p.336). A ênfase colocada na inovação é uma característica da reflexão dessa corrente de pensamento, e é também uma das suas limitações, que consiste em tomar ao pé da letra o discurso da administração em relação ao funcionamento atual da economia.

pesquisadores, engenheiros, *experts*, banqueiros, associações profissionais e usuários-compradores. A concorrência muda de significado: já não se trata mais de uma concorrência de preços ou de qualidades, mas de uma concorrência na conquista de consumidores no processo de produção do bem inovador; o que leva a uma forma de mercado monopolista, cuja lógica foi descrita por Chamberlin através da ideia de evitar a concorrência direta mediante a segmentação dos mercados com a diferenciação dos produtos (CHAMBERLIN, 1962). A dimensão material dos mercados ganha uma importância considerável porque se torna o suporte concreto do funcionamento dos agenciamentos mercantis, povoados por agências e indivíduos, *todos* eles avaliadores e calculadores. Assim, Callon não critica os economistas por eles suporem que os indivíduos calculam, mas por se limitarem a uma visão desencarnada do cálculo – a do *homo oeconomicus*, que se supõe ser capaz de reproduzir os mais sofisticados cálculos dos economistas profissionais – em cujos métodos a desigualdade nas capacidades de cálculo não é considerada.

Enfim, a teoria econômica não levou em conta seus próprios efeitos sobre a formação e o funcionamento dos mercados: trata-se do tema da performatividade da economia-atividade pela economia-disciplina, que é central na crítica sociológica da economia de Comte a Bourdieu, passando por Simiand. Essas mesmas críticas podem ser dirigidas aos sociólogos que não conseguiram se livrar da noção de mercado reduzida ao ponto de encontro entre oferta e demanda; ainda que nesse caso, trata-se de uma maneira de se livrar do imperialismo da teoria econômica. Para as demais questões, Callon e os sociólogos críticos compartilham o mesmo objetivo: pensar as transações de uma maneira diferente da proposta por economistas e ancorar a crítica em práticas sociais bem definidas.

Resta a examinar a maneira como a teoria se inscreve na prática econômica. A abordagem de Callon está de acordo com os sociólogos críticos que se preocupam, desde meados do século 19, com os efeitos da propagação da teoria sobre o funcionamento social: Bourdieu é, aliás, quem está mais próximo do argumento pragmático de Callon, com a tese do “efeito teoria”⁹². Além disso, como diz explicitamente o próprio título do artigo, Callon está inserido na linha de pensamento da crítica sociológica da economia em referência ao conceito de enraizamento de Polanyi. O fato de se tratar de um enraizamento cognitivo e não institucional não altera muito a questão,

⁹² É especialmente o caso quando Bourdieu compara a literatura da administração propagada nas *Business Schools* com a dos juristas do século 19: uns constroem a economia assim como os outros “contribuíram para constituir o Estado semelhante com o que descreviam.” (BOURDIEU, 1997b, p.56).

uma vez que Polanyi, como Comte, Durkheim e Bourdieu, reconhece o papel desempenhado pela teoria econômica no funcionamento social. Em suma, a distância reivindicada por Callon em relação à tradição da crítica sociológica da economia não resiste a uma boa análise.

Mesmo assim, Callon traz algo extremamente valioso que não está desenvolvido por nenhum dos autores estudados até agora, ao propor uma tese robusta sobre como a teoria se inscreve na atividade econômica. Esse é o ponto central da tese da performatividade da economia pela teoria econômica. A referência à teoria linguística de John Austin, segundo a qual a performatividade designa um ato de linguagem (“Eu os declaro marido e mulher”) intencional efetuado por uma pessoa competente (o juiz) em um contexto institucional legítimo que modifica o estado do mundo, é enganosa. A performatividade em questão aqui não se baseia nessa teoria linguística, mas em uma teoria sociológica da inserção material do saber científico, e para acontecer ela também precisa que sejam mobilizadas relações políticas.

O ENSINO E AS MÁQUINAS

A primeira via da inserção social da economia é a propagação de ideias econômicas na sociedade, a qual foi seguida por Comte, Durkheim e os durkheimianos e também por Bourdieu e Polanyi. Comte é bem vago quanto ao processo de difusão da economia política e do egoísmo que constitui a mensagem socialmente perigosa, em seu entender. Naquela época, o ensino de economia era pouco desenvolvido e, sendo restrito a alguns ensinamentos em escolas especiais, apoiados no proselitismo do grupo de economistas reunidos em torno do *Journal des Économistes*, da editora Guillaumin e da Société d'Économie Politique (LE VAN-LEMESLE, 2004). Durkheim não é muito mais preciso que Comte, embora o ensino comece a se difundir no âmbito das faculdades de direito em universidades francesas. Simiand, como vimos acima, é mais preciso por causa do surgimento do novo fenômeno do saber especializado da economia. Mas é com Bourdieu e sua escola que essa via é mais amplamente explorada; precisamos verificar as consequências da implantação do ensino de economia na sociedade francesa no período que precede o fim da Segunda Guerra Mundial.

O fenômeno acontece da seguinte maneira: no ponto de partida se encontram os economistas que desenvolvem um novo ângulo da teoria econômica. Suas descobertas são submetidas ao crivo da avaliação pelos seus pares, e são difundidas através dos canais habituais que, no século

XIX, são os livros, e desde meados do século XX, são as comunicações em conferências e os artigos em revistas acadêmicas. Se a nova teoria é validada pelos pares, por permitir resolver problemas insolúveis ou que estavam mal resolvidos, ela encontra um público mais vasto, composto de estudantes para os quais as teorias são apresentadas nos manuais e nas aulas durante sua formação. O impacto social da teoria pode ser avaliado pela modificação na maneira de pensar do indivíduo. Tendo aprendido a economia política, o indivíduo torna-se capaz de perceber certos fenômenos econômicos de maneira diferente; ele passa a prever cursos de ação, sobre as quais ele não teria pensado; ele também pode chegar a novas considerações sobre como organizar a vida econômica e sobre a política pertinente a ser seguida. A modificação de sua maneira de pensar e de compreender o mundo econômico gera mudanças na sua maneira de agir. Se a propagação da teoria ocorre sobre uma base bastante ampla, essas novas formas de agir produzem, por agregação, mudanças perceptíveis no nível coletivo.

O efeito da aprendizagem da teoria econômica é bastante ilustrado nos estudos sobre o comportamento dos indivíduos diante do problema do financiamento de bens públicos. A teoria econômica explica que um indivíduo racional, não tem interesse em financiar um bem público que beneficia a todos, independentemente do seu nível de contribuição, mas em colocar seus recursos em investimentos privados, que beneficiam apenas a si, proporcionalmente ao seu investimento; e se indivíduos, menos racionais, financiam os bens públicos, ele tirará vantagem disso, se beneficiando dos bens públicos fornecidos, mesmo não tendo contribuído para financiá-los. Essa fórmula continua válida mesmo que os indivíduos saibam que a situação de todos melhora quando os bens públicos são amplamente financiados: apesar disso, ainda continua sendo preferível ser “o cavaleiro solitário”, investindo no bem privado, deixando aos outros o financiamento dos bens públicos. As experiências conduzem a dois resultados interessantes para a sociologia do conhecimento econômico. Primeiro, em face de um problema de financiamento de bens públicos, os estudantes de economia são mais propensos ao papel de cavaleiro solitário do que os estudantes de outras disciplinas: enquanto os sujeitos do experimento investem cerca de 40% dos recursos disponíveis no financiamento de bens públicos, estudantes de economia contribuem com apenas 20% dos recursos à sua disposição. Em segundo lugar, a influência da teoria econômica não é total, porque esses alunos investem uma parte dos seus recursos no bem público, enquanto que a teoria prevê um nível bastante fraco de investimento, ou até investimento zero, quando se assume um comportamento de cavaleiro solitário

em nível extremo (MARWELL; AMES, 1981; FRANK; GILOVICH; REGAN, 1993).

As investigações sociológicas também trazem à luz esse fenômeno. Ao estudar como um mercado de leilões foi criado, em uma pequena cidade da Sologne, para escoar a produção local de morangos, Garcia-Parpet mostra todo o trabalho necessário para convencer os agricultores a passarem das formas tradicionais de comercialização (na cooperativa e na relação direta com os donos de entrepostos do mercado Les Halles de Paris) e para levar os compradores a irem ao mercado recém-inaugurado⁹³ (GARCIA-PARPET, 1986). Quando se trata de explicar a nova estrutura do mercado, Garcia Parquet enfatiza o fato de que o jovem conselheiro da Câmara de Agricultura, que promoveu esse leilão, recebeu uma formação de economista na universidade, onde aprendeu que leilões permitem encontrar o preço que equilibra oferta e demanda. O conhecimento da teoria econômica serve de recurso para um ator chave do setor agrícola, que busca transformar a comercialização da produção local. As maneiras de pensar engendram uma modificação das práticas econômicas como explicam os sociólogos do conhecimento.

A incorporação social da teoria econômica acontece de maneira diferente da performatividade da atividade econômica. Os atores sociais já não precisam aprender a teoria que aplicam; suas representações não são modificadas, mas as práticas são. Os indivíduos usam dispositivos nos quais a teoria econômica foi instalada; assim que o dispositivo é ativado, inclusive por indivíduos que ignoram a teoria, a teoria econômica é posta em prática. Já não se trata de instaurar o *mercado* como uma instituição capaz de fornecer uma boa solução para um problema econômico, mas de produzir uma *arquitetura de trocas* que proporcione ao mercado as propriedades desejáveis, de acordo com os critérios da teoria econômica.

O ponto de partida do fenômeno da performatividade é idêntico ao que acabamos de descrever: os economistas inventam uma nova maneira de realizar trocas. Discutem seu alcance e relevância, submetendo sua descoberta à crítica de seus pares; em seguida, as apresentam em conferências e em artigos de revistas acadêmicas. Nesse momento, o processo se desvia do esquema anterior, na medida em que a propagação da teoria por intermédio do ensino não desempenha mais papel central. A via pela qual a teoria se insere na realidade social é diferente: é necessário que os economistas que originaram o novo conhecimento a materializem em um

⁹³ Um mercado no pregão é um mercado de leilões, com maior frequência descendentes, nos quais as informações aparecem em uma tela – um mostrador – onde são expostos os lotes que os compradores puderam examinar previamente.

dispositivo – por exemplo, um *software* de determinação de preços instalado nos computadores de compradores e vendedores – que os atores do mercado vão utilizar para realizar suas transações. Em tal configuração, os atores não têm nenhuma necessidade de conhecer a teoria que está no computador, assim como o motorista de um automóvel não tem necessidade de conhecer a termodinâmica, a teoria da resistência dos materiais, e as leis de difusão do calor que possibilitam a construção do motor de combustão interna do veículo que ele usa para se locomover. As representações dos atores não são modificadas, mas, por meio do dispositivo de troca que incorpora a teoria econômica, suas ações são modificadas e o resultado social obtido pela agregação das ações individuais também é modificado, produzindo os resultados que a teoria econômica afirma, considerando para isso atores racionais capazes de calcular com precisão seu interesse. Nesse caso, a hipótese torna-se “realista” uma vez que este cálculo está inserido no dispositivo ativado pelos atores do mercado.

O *lôcus* clássico da performatividade econômica da ação econômica é o da criação dos mercados de derivativos financeiros⁹⁴ (MACKENZIE, 2006, 2009). No ponto de partida está o trabalho intelectual dos economistas teóricos, que na década de 1960 estavam interessados no financiamento de mercado – uma área considerada à época bastante marginal na teoria econômica – área que percorreu vários estágios, desde ser vista como um campo revolucionário na teoria econômica até chegar ao Prêmio Nobel concedido aos cinco dos principais atores do processo de performatividade no decorrer da década de 1990⁹⁵.

Em um importante trabalho relacional que reúne os principais atores do mercado financeiro e do mundo político, Mackenzie insiste na importância das relações entre Leo Melamed, então à frente do *Chicago Board of Trade*, quando ele se esforçava por promover o mercado de derivativos, com os mais altos tomadores de decisão da política, incluindo Arthur Burns, que dirigia o Comitê de Presidentes do Banco central americano e George Shultz, o então secretário de Estado do Tesouro. Esse trabalho relacional ante o mundo político é precedido de um importante trabalho simbólico, pois Melamed se encontrou com Milton Friedman para

⁹⁴ A primeira destas duas obras foi resumida em um artigo de Mackenzie e Milo (2003). Ver também Zaloon (2010).

⁹⁵ Trata-se de Harry Markovitz, Merton Miller e William Sharpe, ganhadores do prêmio em 1990, e depois, de Robert C. Merton, e Myron Scholes, agraciados em 1997. É preciso acrescentar, também, os prêmios recebidos por três economistas da geração precedente cujas obras foram importantes para a renovação da teoria econômica das finanças, com Paul Samuelson, James Tobin, e Franco Modigliani, agraciados, respectivamente em 1971, 1981, e 1985.

solicitar-lhe que escrevesse a favor da criação desse tipo de mercado. O apoio dele foi decisivo, uma vez que Burns e Shultz conheciam bem Friedman. Burns havia sido um de seus professores, praticamente seu mentor em economia, e Shultz, um de seus colegas na Universidade de Chicago, respondeu a Melamed: “Se é bom para Friedman, é bom para mim” (MACKENZIE, 2006, p.148).

Contudo, isso não é suficiente, já que Manuel Cohen, o diretor da *Securities and Exchange Commission*, o organismo americano responsável pelo controle e regulação financeira, estava, na época, firmemente contrário à abertura desse tipo de mercado, comparando derivativos à maconha e à talidomida. Portanto, foi preciso esperar que o Presidente Nixon indicasse, em 1971, William Casey para o comando da SEC para o projeto avançar e, finalmente, abrir a *Chicago Board Options Exchange*, em 1973. As teorias que foram performatizadas traziam uma dimensão de legitimidade, antes mesmo de serem usadas para determinar os preços. A reação de Cohen se explica pelo fato de que a diferença entre a especulação enquanto atividade econômica útil, lícita, e o jogo (*gamble*), estéril e ilícito, suscita um problema permanente no que se refere aos mercados de derivativos (GOEDE, 2005). A chegada de uma teoria explicando como conseguir proteger uma carteira de títulos contra flutuações do mercado tinha um grande valor simbólico. Isso não significa o fim do trabalho relacional, uma vez que Melamed relata que usou todo seu poder de persuasão com atores do mercado para convencê-los a colocar o mercado em operação, especialmente quando se trata de dar profundidade ao mercado de contratos futuros do índice *Standard & Poors 500*. A performatividade não significa que as ideias econômicas consigam se materializar de uma forma simples e direta. E menos ainda pelo mero poder das teorias econômicas.

Até este ponto, permanecemos no marco de Polanyi, de mercado como instituição de troca; tem-se o início de uma nova fase com a criação de uma arquitetura de troca definida diretamente pela teoria econômica. Uma vez criado o mercado, é preciso fixar os preços desses produtos bastante específicos, que são as opções e os derivativos. Os modelos disponíveis – o Capital Asset Pricing Model desenvolvido por Harry Markowitz e William Sharpe, no início da década de 1960, após os trabalhos da primeira geração de economistas especializados em finanças, cumpre seu papel, possibilitando produzir preços para as transações.

O que acontece quando os trabalhos mais recentes de Fischer Black, Myron Scholes e Robert Merton fazem sua aparição nos mercados financeiros? Em um primeiro momento, a teoria dá resultados substancialmente

diferentes dos preços cotados no mercado, como é o caso das opções de compra 30% – 40% inferiores em comparação com o preço que propunha a teoria (MACKENZIE, 2006), complexa demais para ser implantada nos computadores disponíveis em meados da década de 1970. Mas, de um ponto de vista prático, sua complexidade é reduzida ao parâmetro central que é a volatilidade – uma medida da variação das cotações de um ativo, que serve para o *trader* quantificar o risco associado com a manutenção de tal ativo em carteira. Black vende listas com preços teóricos para uma determinada volatilidade, o que permite que os *traders* ajam segundo os pontos de referência proporcionados pela teoria. Posteriormente, os computadores mais potentes incorporam os *softwares* de fixação de cotação elaborados a partir dos trabalhos dos três economistas financeiros. O emprego cada vez mais generalizado dessas técnicas de fixação de cotações se traduz no alinhamento dos preços dos ativos com os preços teóricos.

Mackenzie mostra que a introdução dessa teoria tem um efeito significativo sobre a variável central do mercado: os preços. Mostra, também, que os operadores do mercado não dominavam os instrumentos econômicos que eles usavam – o que continua sendo o caso, vinte anos depois (GODECHOT, 2001). A introdução de novas teorias econômicas tem um impacto sobre as práticas dos operadores dos mercados financeiros, práticas cujos resultados significam uma modificação nos preços pelos quais as transações são efetuadas.

À performatividade podem ser atribuídas duas acepções. A primeira é a performatividade econômica generalizada, fixada por Callon, que inclui todos os casos em que a teoria econômica tem efeito sobre a vida social. Esta análise bastante geral abarca processos e resultados muito diferentes e dá a sensação de levar a um resultado de certo modo decepcionante, segundo o qual há performatividade em toda parte. Ao contrário, a performatividade restrita designa um processo novo bem caracterizado. Em primeiro lugar, ela só tem efeito quando os processos complexos por trás da divulgação dos enunciados econômicos tenham produzido seus efeitos e que alguns desses efeitos estejam inseridos nos dispositivos de mercado. Essa inserção pode ser tomada como base avançada para a sociologia do conhecimento econômico, que já não precisa se perguntar como o enunciado inicial pode ser traduzido em um dispositivo. Temos o suficiente para avançarmos na investigação. Em segundo lugar, uma vez inserida no dispositivo, a teoria já não precisa ser compreendida por quem a usa.

CONCLUSÃO

Ao desenvolver a sociologia do conhecimento econômico que é parte integrante da crítica sociológica da economia, chegamos ao fim da série de autores que vai de Comte a Bourdieu, passando por Durkheim e Mauss. Esses sociólogos se caracterizam por seu distanciamento da teoria econômica: eles têm um conhecimento, muitas vezes, mediano sobre o conteúdo da teoria econômica do seu tempo. Bourdieu, o mais contemporâneo de todos, não captou as modificações mais notáveis da teoria econômica das duas últimas décadas do século XX; o desenvolvimento da economia comportamental, da economia experimental e até mesmo da neuro-economia ficou excluído do seu horizonte de pensamento.

As contribuições de Polanyi e Callon são, contudo, valiosas. Nem um, nem outro se engaja em uma crítica metodológica sistemática da teoria econômica, como vimos em Comte, Durkheim e Bourdieu; nem um, nem outro quis questionar o *status* de ciência da economia política, mas ambos examinaram cuidadosamente os efeitos sociais do conhecimento econômico, assim como Comte, Durkheim e Bourdieu fizeram. Livres da crítica metodológica, eles consideraram a economia política como um fato estabelecido, a partir do qual era necessário mostrar a importância e sua capacidade de modificar o funcionamento da sociedade. A abordagem de Polanyi e Callon tem a vantagem de considerar os avanços da teoria econômica e de explorar situações nas quais a teoria econômica adquire relevância empírica, até então negada pelos sociólogos. Polanyi percebe essa situação quando examina o caso de indivíduos que precisam passar pelo mercado de trabalho e pelos mercados de bens para proverem sua subsistência, dando materialidade à ideia que o comportamento racional interessado, suposto na definição formal da economia, descreve de forma satisfatória o que acontece nesses mercados. Callon mostra que a teoria econômica efetivamente se “realiza” a partir do momento em que é inserida nos dispositivos de mercado usados pelos indivíduos para efetuarem transações comerciais. Essa situação suscita um problema importante.

As reflexões sociológicas que Comte, Durkheim, Mauss e Bourdieu consagraram à economia formam uma *sequência reflexiva*, na medida em que, procurando inserir suas críticas da teoria econômica em bases empíricas, os autores colocam em evidência o que proponho chamar de *sequência reflexiva*. Esses autores avançam em uma linha única de pensamento, que mostra a existência de vastas práticas de trocas não mercantis. Aliás, essa sequência possui, em torno dessa trama geral, variações analíticas bastante notáveis, o que impossibilita tentar encontrar nela uma teoria sociológica

unificada. A sequência é reflexiva na medida em que esses autores leram-se uns aos outros; mas é também reflexiva na medida em que suas reflexões enfatizam práticas empíricas das quais os seus atores podem se apropriar, e de fato se apropriam, de suas palavras, de seus conceitos, para justificar seus comportamentos e, eventualmente, recorrem a elas quando há controvérsias sobre como organizar as trocas.

Com o aumento do comportamento orientado pelo interesse, foi mantido um conjunto de contra-condutas reivindicando o altruísmo, o dom ou o simbólico como princípios da troca e da vida social. Esse entrelaçamento entre a teoria social, a prática das trocas e seu lugar na sociedade constituem o objeto da *sequência reflexiva* examinada até aqui. A teoria restrita da performatividade modifica consideravelmente a situação: a reflexividade mantém sua importância se a teoria for ativada sem o conhecimento dos indivíduos? Com a teoria econômica se performatizando, graças à sua inserção nos dispositivos materiais, ainda assim podemos escapar da influência do comportamento interessado?

CAPÍTULO VII

A grande performatividade

A importância atribuída ao conhecimento econômico pelos sociólogos críticos da economia abre perspectivas de grande alcance para o entendimento das trocas nas sociedades contemporâneas. Paralelamente ao processo, que vai do conhecimento à ação por meio de modificações nas representações dos agentes, ocorre a performatividade restrita, processo pelo qual passamos do conhecimento à ação por meio da inserção da teoria em dispositivos materiais que são utilizados por quem participa da troca. Em ambos os casos, as formas de pensar têm um impacto sobre as formas de trocar: a teoria econômica não apenas descreve os fenômenos econômicos, ela os prescreve e faz com que os atores do mercado os pratiquem. A performatividade restrita não diminui a importância da propagação dos enunciados econômicos, mas permite designar o dispositivo de mercado como meio concreto pelo qual os atores do mercado atuam; sem que para isso seja necessário pensar que os atores foram convencidos pelos enunciados, nem mesmo que eles os conheçam.

Inserindo Polanyi e Callon na série de sociólogos considerados até aqui, torna-se possível ultrapassar alguns dos limites dos autores apresentados anteriormente, especialmente no que se refere à natureza das relações entre a teoria econômica e a vida social. Se Polanyi insistiu no papel da teoria econômica na criação do sistema de mercado no século XIX, o autor mostrou também que o movimento do pensamento e da ação por trás dessa dinâmica enfrentou um movimento na direção oposta, ou seja, na busca de redução da influência do mercado sobre a sociedade. Assim, quando o impacto da teoria econômica passa pela construção de dispositivos que enraizam “a teoria dentro da máquina” para fixar preços e alocar recursos, devemos nos perguntar, se ele existe, qual é a natureza do movimento que busca refrear o desenvolvimento da performatividade econômica por meio de uma performatividade de natureza diferente; pois essa última visa à performatizar outros princípios que não os da teoria econômica. A última etapa desse estudo deve esclarecer o que acontece no curso desse fenômeno de performatividade. Quem são seus atores? E quais são os princípios teóricos performatizados? O encontro desses dois movimentos opostos resulta no

que proponho chamar de *grande performatividade*, atual forma da *sequência reflexiva* que é o objeto da presente pesquisa.

ECONOMIA EXPERIMENTAL E ENGENHARIA ECONÔMICA

Com a tese da performatividade restrita foi dado um passo decisivo na tradição da crítica sociológica da economia. Esse passo decisivo consiste em levar em conta a performatização da teoria econômica; reflete também que precisamos considerar os progressos recentes da teoria econômica, conhecidos sob o nome de economia experimental, de economia comportamental e, sobretudo, de engenharia econômica que, combinando suas abordagens, converteu-se em dispositivos de mercado. Esse é um dos objetivos explícitos da teoria da construção de dispositivos de troca mercantil ou *design economics*⁹⁶.

A teoria econômica da construção de mercados

O desenvolvimento desse ramo da teoria econômica ainda é pouco conhecido, apesar da sua repercussão, por ocasião da operação de venda das frequências de rádio dos EUA, em 1994. Naquele momento, os economistas entraram publicamente e sem reservas no processo de construção de estruturas de mercado; assim, licenças de exploração de frequências foram vendidas por algumas dezenas de bilhões de dólares (MCMILLAN, 1994; ROTH, 2010). A última década do século 20 é decisiva para esse ramo da teoria econômica que institucionaliza uma revista exclusiva – a *Review of Economic Design*, criada em 1994 – a qual começa, em sua primeira edição, com um artigo de Leonid Hurwicz, economista fundador dessa área, posteriormente agraciado com o Prêmio Nobel de Economia. Os grandes nomes da disciplina não publicam ou publicam pouco nessa revista, preferindo as

⁹⁶ A literatura sobre este campo já é imensa. Eu me baseei em artigos de síntese disponíveis no volume dirigido por Alvin Roth e John Kagel (1995), e no volume mais recente editado por Nir Vulkan, Alvin Roth e Zvika Neeman (2013). Usei principalmente uma série de artigos de Roth (1995); em Roth e Kagel (Ed.) (1995), Roth e Peranson (1999); Roth (2002, 2003, 2008b, 2010); ao que parece, em Roth e Kagel (1995, v.2). Além disso, usei a contribuição fundamental de Leonid Hurwicz (1973) e o discurso de aceitação do prêmio Nobel de Vernon Smith (2002); Eric Maskin (2007); Leonid Hurwicz (2007), e Roger Myerson (2007), disponível no website oficial do prêmio Nobel <www.nobelprize.org/nobel_prizes/economics>.

publicações de maior prestígio, as grandes revistas de assuntos gerais norte-americanas. A estruturação desse ambiente intelectual passa também pelos *blogs* pessoais dos principais pesquisadores, cujo exemplo padrão é Roth, que oferece uma verdadeira biblioteca de pesquisas sobre esse assunto, com artigos, programas de curso, apresentações de *power-point* e links para páginas de outros pesquisadores da área⁹⁷. Além disso, passa pela criação, em 1995, da *Sociedade Mercado Projeto Inc*, que segue os critérios profissionais que orientam os economistas⁹⁸ nas universidades norte-americanas. A consulta a essa lista dos principais membros fundadores dessa sociedade que oferece “conselho em construção social do mercado” é interessante. Com exceção de um dentre eles, um professor em Jerusalém, todos vêm de um pequeno número de grandes universidades (Stanford, Harvard), ou de grandes institutos (California Institute of Technology, Princeton Institute or Advanced Studies) e da Universidade de Maryland, onde lecionava Peter Crampton, presidente da sociedade, assim como seu diretor, Lawrence Ausubel. Embora seja menos conhecida, nessa universidade há um departamento de economia muito bem classificado⁹⁹. O *staff* dessa sociedade é significativo: dele fazem parte dois prêmios Nobel, um ganhador do prêmio Memmers (Paul Milgrom, 2008), e uma ganhadora do prêmio John Bates Clark (Susan Athey, 2007)¹⁰⁰. Esse fato impressionante dá ao início dos leilões transmitidos por ondas de rádio, o *status* de ato de fundação, sendo que sete dos onze membros principais foram contratados por empresas interessadas¹⁰¹. Enfim, essa área foi consagrada com um primeiro Prêmio Nobel, atribuído a Vernon Smith, em 2002, “[...] por ter feito do experimento em laboratório uma ferramenta de análise econômica empírica, em

⁹⁷ Disponível em: <<http://web.stanford.edu/~alroth/>>.

⁹⁸ Diferentemente dos economistas franceses e britânicos, os economistas norte-americanos consideram “o setor da consultoria econômica” complementar a sua atividade acadêmica (FOURCADE, 2009).

⁹⁹ Em 126 departamentos, dos quais 79 classificados em 2009 no website da US News Education, Harvard está em primeiro lugar, Stanford é a 5ª, o CalTech 14º e Maryland 22º. No website do Federal Reserve Bank de Saint Louis, uma classificação internacional mostra os seguintes resultados: Harvard é a primeira colocada, Stanford 11ª, Maryland 30ª e a Universidade Hebraica de Jerusalem 50ª.

¹⁰⁰ O prêmio Memmers de economia foi criado recentemente. No entanto, cinco dos oito economistas que o receberam, foram agraciados com o Nobel em seguida; o prêmio John Bates Clark coroa economistas de menos de 40 anos. É igualmente um prêmio considerado um anunciador de futuro prêmio Nobel.

¹⁰¹ A lista é fornecida por McMillan (1994). Com ironia, Roth explica “[...] que um historiador mais sutil que ele poderia explicar como os interesses industriais em jogo por ocasião dos leilões influenciaram a escolha de um dado economista por uma dada firma e como esses interesses são veiculados nos tipos de dispositivos de leilões que um dado economista defendeu.” (ROTH, 2010, p.23).

particular no estudo dos mecanismos de mercados alternativos” e, depois, a três mestres da economia experimental, em 2007, Leonid Hurwicz, Roger Myerson e Eric Maskin “por terem estabelecido as bases da teoria da construção de mecanismos.” A consagração mais recente foi o Prêmio Nobel recebido em 2012, por Roth, juntamente com o matemático fundador da teoria das alocações, Lloyd Shapley, pela sua “teoria das alocações estáveis e a construção dos mercados”¹⁰².

A economia experimental está em diálogo com os teóricos, os atores do mercado e os tomadores de decisões políticas. Os experimentos são realizados para testar as teorias sobre escolhas individuais, as interações, tal como foram modeladas pela teoria dos jogos, ou sobre as estruturas de incentivos próprias à teoria das organizações industriais. Mas continua sendo essencial o objetivo prático, que consiste em encontrar soluções para os problemas enfrentados pelos atores do mercado e pela política. Trata-se, de testar as hipóteses supondo que os atores maximizam seus ganhos (sua utilidade esperada) construindo experiências que reproduzem as principais características da teoria e do mercado examinado, inclusive no caso em que prevalecem interações complexas, que a teoria dos jogos pode mobilizar. Os resultados dos experimentos têm grande alcance no caso de teste da teoria, pois valem para qualquer estrutura de mercado que tenha a característica submetida ao teste no experimento. Isto não vale para experimentos construídos a partir de uma prática mercantil específica e para um mercado específico. Como os mercados dos quais queremos comparar a performatividade e o funcionamento diferem em muitos aspectos, os experimentos precisam ser definidos cuidadosamente para capturar a característica proeminente a ser testada em laboratório. No entanto, a abordagem experimental altera a relação da teoria econômica com a prática: não se pode mais dizer que a teoria é normativa, sem dimensão empírica, como era o caso em Comte, Durkheim e Bourdieu. Os economistas reivindicam uma relação com o empírico, da mesma natureza que a dos físicos: os dados são produzidos no ambiente controlado de um laboratório, onde indivíduos servem de cobaias para economistas em busca do *homo oeconomicus*. Entendendo que a relação da ciência econômica é agora idêntica à das ciências físicas, esses economistas afirmam que o ônus da prova passou para o outro lado: já não cabe mais a eles provar a veracidade dos resultados obtidos pela economia

¹⁰² As designações dos prêmios foram extraídas do website oficial dos prêmios Nobel, <www.nobelprize.org/nobel_prizes/economics>; em sua introdução histórica à economia experimental, Roth também lança mão dos trabalhos de experimentação de Maurice Allais – que conduziram ao célebre “Paradoxo de Allais” – prêmio Nobel de economia de 1988 (ROTH, 1995, p.21).

experimental: cabe aos oponentes fornecer a prova (experimental) de que são outros fatores, e não os examinados no experimento, que estão na origem das regularidades observadas no laboratório (ROTH, 1995, 2010). Por outro lado, nos experimentos de laboratório, explica-se aos sujeitos o que faria um ator racional consciente da teoria econômica usada na concepção do experimento, e em seguida, seu mecanismo. Essa exigência serve para controlar a experiência, garantindo que as reações dos sujeitos estejam em conformidade com o que se pode esperar da tomada de decisão dos atores nas organizações, ou seja, nas empresas que empregam dezenas de milhares de pessoas altamente qualificadas, inclusive economistas pagos para projetar sistemas de leilão que os beneficiem! Nesse caso, o responsável pelo experimento busca saber como funciona o mecanismo, na presença dos atores racionais, a fim de que a hipótese habitual do economista seja validada¹⁰³. Em outros casos, a repetição do experimento pelos mesmos sujeitos faz com que estes adquiram representações práticas, ao aprender as consequências de suas ações em uma situação de interação. Os conhecimentos já não são mais conhecimentos formais, nem sequer a sua versão vulgarizada, mas conhecimentos semelhantes aos que os atores do mercado aprendem na sua experiência.

Os testes da teoria da utilidade esperada, nas suas diferentes variantes (bens públicos, leilões, decisões em condições de incerteza, coordenação, etc.) e a nova base metodológica da teoria econômica são de menor importância para a nossa pesquisa, do que a ligação entre a economia experimental e a engenharia. É nesse ponto que reside a possibilidade concreta de performatividade da teoria econômica. Maskin resume o caso da seguinte maneira:

A maior parte dos trabalhos sobre a construção de mecanismos, inclusive os meus, têm o objetivo de responder três perguntas fundamentais: quando é possível a construção de mecanismos de incentivos para atingir metas sociais? Que forma poderia assumir os mecanismos quando existem? Quando é teoricamente impossível a investigação sobre tais mecanismos? (MASKIN, 2007, p.198).

¹⁰³ Isso suscita, ademais, um problema metodológico para a experimentação em economia: mesmo que incentivados a agir racionalmente, na medida em que os seus ganhos dependem das suas performances, no decorrer da experimentação, os montantes em jogo são baixos em comparação com os leilões que envolvem milhões de dólares ou euros – ver Milgrom (2003). A defasagem quantitativa faz com que o engenheiro econômico não considere os resultados das experiências de laboratório outra coisa diferente do que são: indicações do que pode ocorrer no decorrer dos leilões a serem controlados pelas intuições e pelos resultados teóricos, todas temperadas pelos julgamentos práticos e pela experiência.

Nessa mesma conferência, Maskin destaca a dimensão de engenharia associada à teoria econômica dos mecanismos de incentivos:

A teoria da construção de mecanismos pode ser considerada como a face “engenharia” da teoria econômica. A maioria dos trabalhos teóricos se refere a instituições econômicas existentes. O teórico quer explicar ou prever o resultado econômico, ou social, que essas instituições geram. Na teoria da construção dos mecanismos, a direção da pesquisa é a oposta. Perguntamo-nos, então, se uma instituição ou um mecanismo adaptado pode ser construído para atingir esse objetivo. Se a resposta for sim, então queremos saber qual forma pode assumir essa instituição (MASKIN, 2007, p.296).

É impossível expressar com maior clareza a mudança de orientação que surge: a teoria agora é colocada a serviço da engenharia econômica que se vangloria de produzir as instituições adequadas ao funcionamento do mercado. A base experimental se encontra, a partir de então, em contato direto com a aplicação da teoria.

A engenharia econômica da qual Milgrom se apropria é exatamente a que Roth havia enfatizado alguns anos antes (ROTH, 2002; MILGROM, 2003). Essa engenharia se distacia das ferramentas tradicionais do economista teórico, já que não busca estabelecer teoremas gerais, pouco adaptados a uma aplicação empírica, mas a alcançar resultados de alcance mais limitado, suscetíveis de serem aplicados. A teoria econômica não oferece soluções prontas para o construtor de mecanismos. Os teoremas elegantes obtidos de modelos simples servem apenas para guiar a intuição do engenheiro econômico, em face de mercados reais e complexos, que a teoria deixa de fora (ROTH; PERANSON, 1999; ROTH, 2002). Os experimentos são usados para fazer a conexão entre a teoria e os mercados reais; são feitos experimentos e, nesse momento, o entrelaçamento entre a teoria e a experimentação se complexifica:

Em suma, uma demonstração experimental motivada por problemas teóricos relacionados com a construção de um sistema de leilões conduziu ao desenvolvimento de um programa de experimentação que levantou novas questões, algumas das quais de interesse para a construção de mercados. (ROTH, 1995, p.8).

Roth menciona também outros elementos, especialmente as simulações numéricas. A complexidade dos mercados concretos é tal que se torna

difícil formalizar seu funcionamento; a solução passa por uma mistura de teoria matemática – que está na base dos mercados de alocações, neste caso, a teoria dos leilões no caso de Milgrom – e de simulação, para revelar as exceções, as dificuldades, às impossibilidades, uma vez que os *softwares* de simulação processam os dados reais de anos anteriores. O uso de experimentos computacionais distancia esses economistas dos teóricos e os aproxima dos engenheiros: em vez de produzir teoremas gerais sem aplicações práticas, o engenheiro economista adota uma abordagem pragmática, que visa descobrir mecanismos que produzam soluções aceitáveis em um tempo finito, compatível com o funcionamento social (ROTH; PERANSON, 1999; ROTH, 2002).

No caso de Roth, a engenharia envolve os mercados de alocação. Trata-se de associar um indivíduo a um cargo, de acordo com os desejos das pessoas e os das instituições que oferecem emprego: por exemplo, a alocação de jovens médicos à procura de residência e cargos em hospitais. Pode-se alocar também indivíduos a instituições de ensino em função de preferências expressas por ambas as partes. Esse tópico da teoria econômica contemporânea provém de um artigo de matemática, notavelmente desprovido de qualquer tecnicidade, no qual David Gale e Lloyd Shapley explicam como proceder para obter alocações estáveis quando se está lidando com dois coletivos de indivíduos (estudantes e universidades, mulheres e homens) que emitem preferências sobre uma parceria em potencial (GALE; SHAPLEY, 1962).

Os dois matemáticos estabeleceram dois teoremas, que mostram que para qualquer preferência revelada há sempre uma alocação estável e ideal. A estabilidade significa que não existe um “par de bloqueio” isto é, um indivíduo a que seja alocado à instituição A , enquanto B prefira a e a prefira B . A optimalidade de uma alocação estável significa que cada indivíduo se encontra tão bem nessa alocação quanto em qualquer outra alocação estável. Esses resultados são obtidos a partir do que eles intitulam procedimento de aceitação diferida, processo que explicita as etapas segundo as quais procede ao *software* de alocação. No caso de uma combinação entre homens e mulheres na primeira rodada, supondo que a prioridade seja dada às mulheres, que o número de indivíduos nos dois coletivos seja idêntico e que cada indivíduo estabeleça um *ranking* de todos os parceiros possíveis, cada homem que receba uma ou mais propostas rejeita todas, com exceção da cotada no topo do seu *ranking*. Mas essa escolha não é final porque, se na primeira rodada as mulheres necessariamente fizeram sua oferta ao parceiro mais bem cotado na sua lista e que cada homem procurado escolheu a mais bem cotada na sua lista, esse parceiro não é necessariamente o mais cotado

na preferência dela. A aceitação permanece condicional. Na rodada seguinte, as mulheres cujas propostas foram rejeitadas fazem novas propostas aos parceiros potenciais em segundo lugar nos seus *rankings*; cada homem que recebe uma ou mais propostas, as examina, bem como a proposta recebida na rodada precedente, e seleciona a mais cotada no seu *ranking*. Depois de um número finito de passos, cada um recebeu uma proposta; cada um aceitou a proposta mais bem cotada em uma das rodadas precedentes ou na última. O processo é então encerrado e a alocação é estável. Se Françoise prefere Paul a seu parceiro potencial Pierre, ela lhe fez uma proposta que foi rejeitada em uma etapa anterior. Portanto, é evidente que Paul prefere sua parceira a Françoise e que não há “par de bloqueio” que possa tornar a alocação instável. A possibilidade de evitar o aparecimento de um “par de bloqueio” significa que o mecanismo produziu uma alocação sem “inveja justificada”, ou seja, no sentido de que os indivíduos de um par de bloqueio podem sentir inveja de indivíduos beneficiados com uma alocação que eles pudessem ter pretendido.

Desde seu início, a alocação produzida pelo mecanismo foi objeto de numerosos estudos e aperfeiçoamentos (ROTH, 2008a). Com eles, ficou demonstrado que não existe mecanismo que produza uma alocação ao mesmo tempo estável e eficaz; há, no entanto, mecanismos que permitem produzir a alocação estável mais eficaz. A dificuldade maior é relativa à revelação das verdadeiras preferências e a capacidade dos indivíduos de manipular o mecanismo ao fornecer preferências diferentes de suas verdadeiras preferências para alcançá-los mais facilmente.

Instituições de performatividade

Os mecanismos de alocação estão sujeitos a várias restrições: eles devem ter profundidade, ou seja, atrair um número suficiente de atores dispostos a fazer transações; eles devem superar o congestionamento provocado pelo excesso de atores participantes e permitir a execução de muitas transações em um curto espaço de tempo, para que os atores possam considerar as numerosas possibilidades oferecidas; eles precisam garantir trocas seguras, pois operações fora das instituições e comportamentos estratégicos não são atraentes (ROTH, 2008b). A instituição em questão é o que Roth chama de câmara de compensação (*Clearinghouse*): ela gerencia o *software* de alocação, o banco de dados e recebe as preferências dos atores do processo de alocação, e, com isso, define uma alocação. Sua existência dá origem a uma estrutura centralizada do tipo walrasiano, como no caso do mercado financeiro. A razão dessa estrutura é explicada pelo fato de que certos

atores poderiam se beneficiar de informações às quais nem todos teriam acesso, mas também pelos riscos de colapso do mercado que engendra o procedimento edgeworthiano descentralizado. De fato, a experiência proporcionada pelo mecanismo de alocações de residentes em hospitais norte-americanos mostra que o procedimento descentralizado usado antes da introdução da câmara de compensação tinha dois grandes limites. O primeiro é o prazo insatisfatório, pois para obter residentes de qualidade os hospitais buscavam antecipar o momento do recrutamento, a tal ponto que os candidatos acabavam sendo recrutados dois ou três anos antes do fim da graduação. A solução proposta de realização das alocações em uma única ocasião tornava o processo estressante e insatisfatório para os atores porque, durante os telefonemas, os hospitais pressionavam os estudantes para que se decidissem imediatamente, fazendo com que eles tivessem de escolher entre o risco de perder essa oportunidade ou perder outra, bem mais interessante, que poderia surgir pouco tempo depois. A câmara de compensação evita esse tipo de dificuldade se tiver o *software* adequado, que produz uma alocação estável, isto é, sem “pares de bloqueio”.

Foi o que Roth e seus colegas conseguiram na combinação entre hospitais e residentes, entre alunos e escolas, bem como doadores de rins e pares de doadores-receptores não compatíveis. Uma vez centralizada a informação, o *software*, por interação, realiza um procedimento do tipo do estabelecido por Gale e Shapley; as diferentes solicitações são examinadas uma por vez e são aceitas condicionalmente ou rejeitadas, sem que os atores tenham que efetivamente agir, candidatando-se às vagas dos hospitais ou decidindo por um emprego, antes de conhecer o quadro de ofertas disponíveis a eles. A alocação estável final lhes é indicada no momento seguinte. Certamente os atores não têm motivo para conhecer a teoria que fundamenta o *software* que faz a alocação, e se o dispositivo tem a propriedade de ser imune a comportamentos estratégicos, quando se mascara as verdadeiras preferências para ter mais chance de satisfazê-las, não há vantagem alguma para os atores, em conhecer o dispositivo e as preferências dos outros envolvidos no processo. Os problemas surgem em outro nível: há vários mecanismos disponíveis e eles não oferecem a mesma alocação estável. A controvérsia passa a ser as vantagens relativas dos mecanismos e critérios de justiça que eles favorecem.

Esses desenvolvimentos da teoria econômica se enquadram claramente no âmbito da performatividade, no sentido de uma aplicação da teoria em um contexto institucional. Hurwicz menciona explicitamente no seu discurso de aceitação do Nobel que os mecanismos podem ser ativados por atores humanos e por máquinas, o que nos dá uma clara ilustração disso

(HURWICZ, 2007). Quem concebe esses mecanismos têm plena posse dos conhecimentos teóricos necessários para a construção dos mecanismos que irão performatizar a teoria da escolha racional, dos leilões, alocações, etc. A criação de empresas destinadas a vender sua *expertise* em engenharia econômica mostra que o caso é semelhante ao dos mercados financeiros, nos quais fundos especulativos como os de *Long-Term Capital Management*, cuja equipe de gestão contou com as participações de Merton e Scholes, bem como companhias de carteiras de seguros, por exemplo, a Leland, O'Brien, Rubinstein Associates, Inc., fundada em 1981, que prestavam consultoria a gestores institucionais (MACKENZIE, 2006). Como estão agora os atores do mercado? É preciso distinguir entre atores individuais e organizações.

As organizações podem ser dotadas de competências comparáveis às supostas pela teoria, pois têm pessoal qualificado, com o equipamento necessário para elaborar comportamentos racionais sofisticados que permitem otimizar a situação da organização. Isso é o que pode ser chamado de racionalidade distribuída, já que as pesquisas sociológicas mostraram que há uma cognição distribuída ou divisão do trabalho cognitivo nas organizações (HUTCHINS, 1995; MACKENZIE, 2009). Esses atores podem ser considerados detentores de competências idênticas às de um economista, como é o caso das empresas que competem por frequências de rádio, por direitos de poluir ou para fornecer eletricidade nos mercados de leilões estabelecidos desde meados da década de 1990. Nunca se pressupõe que os atores individuais conheçam a teoria que eles ativam com suas transações e comportamentos. Esse é outro ponto de conexão com a economia comportamental, e que distingue a engenharia econômica da teoria pura dos mecanismos de incentivos abordados por Hurwicz: uma vez que Milgrom busca criar procedimentos realmente aplicáveis, a sua engenharia de leilões rejeita as hipóteses habituais da teoria econômica as quais pressupõem que os atores dominam as incertezas, que suas crenças refletem todas as informações à disposição deles e que, maximizando sua função objetiva, pressupõem que os demais farão o mesmo (MILGROM, 2003). Embora seja importante que os mecanismos conduzam os atores a dizerem suas verdadeiras preferências, os índices que projetam os dispositivos não pressupõem outros esforços adicionais por parte dos atores. Assim, a engenharia econômica se enquadra na classificação de performatividade restrita: não há necessidade de modificar os conhecimentos dos atores, fazendo-os aprender as teorias que colocarão em prática. O dispositivo se encarrega da performatividade da teoria, sem que ela seja difundida para além dos economistas encarregados de conceber os mecanismos de performatividade.

Resta saber a natureza do que é performatizado.

O DUPLO MOVIMENTO PERFORMATIVO

A performatividade da atividade econômica pela inserção da teoria econômica em dispositivos materiais fornece à sociologia do conhecimento econômico um meio muito poderoso de se considerar os mais recentes desenvolvimentos da teoria econômica. É possível avançar muito além dos autores examinados até aqui, inclusive Polanyi, já que ele quase não lida com teorias econômicas mais atuais, para além das de Robbins da década de 1930.

Ora, a teoria econômica foi profundamente modificada após o colapso científico do programa organizado em torno da teoria do equilíbrio geral da escola de Lausanne. O desenvolvimento da engenharia econômica e a implantação de técnicas de gestão dão sustentação social à tese da performatividade restrita, por meio da criação e implantação de instituições de mercado. As ferramentas, especialmente as que assumem a forma de *softwares* instalados em computadores, que são capazes de processar em grande velocidade e com grandes quantidades de dados, performam cada vez mais a atividade econômica. A teoria econômica se torna, assim, um combustível indispensável à transformação econômica das sociedades.

A tese da performatividade entra, então, no campo da sociologia do conhecimento e a atualiza, ao colocá-la em relação com os desenvolvimentos recentes da teoria e da prática econômica. Mas a relação não é de mão única. O estudo dos comportamentos guiados pelo altruísmo, os dons e as trocas de bens simbólicos, mostrou que, em todos os segmentos considerados, há uma tensão permanente que torna instável o traçado das fronteiras entre mercado e não-mercado. Portanto, é preciso completar a tese da performatividade restrita, levando em conta essa instabilidade, os avanços e recuos do domínio do mercado na sociedade contemporânea. Podemos fazê-lo examinando os debates entre aqueles que veem no mercado uma solução tão geral quanto benéfica, desde que se saiba como construir uma boa instituição de mercado; e aqueles que, pelo contrário, estão preocupados com a extensão dessa forma de troca no âmbito do que se convencionou chamar neoliberalismo contemporâneo. Em vez de seguir este caminho, esta pesquisa sugere centrar atenção nos dispositivos de performatividade, para encontrar as modalidades nas quais as ações econômicas efetivamente ocorrem quando eles já estão em funcionamento e descobrir como essas ações seriam realizadas se os dispositivos sugeridos pela teoria fossem implementados.

Para tanto, podemos nos apoiar em duas conjecturas. A primeira é a ideia de que as *fronteiras entre mercado e não-mercado dependem da capa-*

cidade dos conhecimentos teóricos de se metamorfosearem em instituições que organizam o encontro entre dois coletivos distintos de atores que possuem recursos mutuamente interessantes. Portanto, esta conjectura leva realmente a sério a teoria da performatividade ao considerar que se abriu uma nova frente de debate intelectual, diferente daquela onde ocorrem os debates ideológicos pró ou contra a extensão do mercado. O debate passa a ser sobre a performatividade enquanto prática social. A segunda conjectura sugere *atribuir a capacidade de performatividade ao conjunto da teoria social, e não apenas à teoria econômica, ou ao par que ela forma com as ciências da gestão.* A teoria social como um todo pode também pretender performar a vida social, inclusive na área restrita das trocas de recursos. Esta conjectura amplia o alcance da performatividade restrita, que adquire mais poder, apesar da supressão de tudo o que pertença ao domínio da sociologia do conhecimento, já bastante balizada pela tradição sociológica.

Ao combinar estas duas conjecturas, as teses de Callon e Polanyi encontram um respaldo mais sólido: a performatividade restrita de Callon e o “duplo movimento” de Polanyi dão lugar ao que propomos chamar de “duplo movimento performativo” ou, simplesmente: a grande performatividade. Seu objetivo é, sobretudo, a compreensão dos movimentos nas fronteiras entre mercado e não-mercado no mundo contemporâneo.

A PERFORMATIVIDADE ECONÔMICA

Este lado do duplo movimento performativo é o mais conhecido e mais bem documentado, já que os economistas reivindicam, há muito tempo, essa capacidade performativa do seu saber, sob outro nome. Desde 1838, Cournot explica que a economia matemática, desenvolvida apenas por ele àquela época, se limita, naquele momento, a uma matemática sem números; mas, uma vez definida as estatísticas adequadas, o movimento da civilização, da qual a economia política é uma peça importante, aproximará as relações sociais reais dos raciocínios abstratos que o autor desenvolve (COURNOT, 1974). A engenharia econômica mostra que Cournot estava certo, muito mais do que ele supunha: atualmente, os economistas elaboram seu saber no campo acadêmico antes de valorizá-lo, transferindo-o em microestruturas de mercados e em *softwares*, que performam suas teorias graças aos comportamentos dos atores do mercado.

Os mercados financeiros

O mercado financeiro é a área em que o fenômeno da performatividade aparece com mais evidência (WALLISER, 2011; MACKENZIE; MUNIESA; SIU, 2007). Este é um exemplo típico do êxito dos economistas contemporâneos com o surgimento, no final da década de 1970, dos mercados financeiros modernos e, em particular, do mercado de derivativos de Chicago.

Como foi mencionada no capítulo anterior, a chegada dos novos modelos de precificação de opções permite aos operadores ganharem dinheiro com uma estratégia de arbitragem clássica, mas apoiada na introdução de dispositivos (as folhas contendo os preços teóricos de compra e venda, segundo a volatilidade das cotações vendidas por Black, depois pelos *softwares* de cotação) o que possibilita ativar a teoria financeira, sem necessariamente conhecê-la ou dominar suas sutilezas. A passagem à cotação eletrônica no mercado financeiro de Paris também ocasionou um fenômeno de performatividade econômica. A concepção do *software* de alocações nas operações de compra e de venda foi realizada de maneira que alguns dos princípios, que Walras havia colocado no centro de sua conceitualização do equilíbrio geral dos mercados, fossem efetivados: o papel do ator humano (especialista ou *market maker*) é questionado. O *market maker* introduz possibilidades de ações estratégicas e comportamentos oportunistas no mercado, na medida em que dispõe de informações (as ordens recebidas) que outros atores não têm acesso; o *market maker* age no mercado para dar-lhe liquidez. Isto introduz um viés nas respectivas posições dos atores e nos resultados do mercado. Da mesma forma, a capacidade de negociar pode influenciar a determinação das taxas de câmbio em um processo descentralizado do tipo edgeworthiano, no qual o processo que conduz ao equilíbrio requer uma multiplicidade de contatos bilaterais. Para evitar esse tipo de efeitos, os responsáveis pelos sistemas de informatização do mercado se orientam em direção à centralização das ofertas e das demandas, na qual se fundamenta a teoria walrasiana do mercado: o *software* registra as ordens e deduz o preço pelo qual as alocações entre ofertas e demandas ocorrem, sem que um ator tenha a possibilidade de tirar proveito dessas informações antes dos demais¹⁰⁴. A referência walrasiana não é suficiente para produzir a informatização do mercado, mas certamente pode ajudar a orientar a concepção do *software* em um certo sentido, tendo um ponto em comum

¹⁰⁴ Black (1971a, 1971b) contempla este tipo de informatização do mercado em um artigo premonitório: “*Toward a Fully Automated Stock Exchange*”. Ver também Muniesa (2003, 2000).

no qual as operações são agregadas de modo que todos os atores fiquem na posição de “tomador de preço”. A introdução do *software* de cotação de forma contínua na Bolsa de Paris evidencia a importância dos princípios econômicos na construção dos mercados financeiros: o algoritmo que gera a alocação dos valores mobiliários de acordo com as ofertas e demandas dá prioridade ao preço e, em segundo lugar, à data da operação. Isso significa que, para um mesmo preço (ou um mesmo limite superior da faixa de preço), é o primeiro a chegar que é atendido, o que está em sintonia com o princípio de justiça catalática: ganha no mercado quem oferece o preço mais alto ou o mais rápido, em caso de preços iguais. Mas isso não é suficiente, e outras considerações são levadas em conta, porque o algoritmo garante o preço aplicado, quando existem vários possíveis; permite o maior número de transações; e garante a melhor continuidade com o preço de fechamento do pregão anterior. A criação de tal *software* transforma profundamente o mercado, que passa a incorporar, em seu funcionamento, princípios fundamentais da teoria do equilíbrio geral. A materialização da teoria sob a forma de programa de computador encarna a figura do economista empreendedor ou do economista inovador, no sentido de que ele se apropria de um resultado científico da esfera acadêmica para inseri-lo na esfera da prática de mercado fazendo com que os atores que utilizarão esse dispositivo material não precisem conhecer sua teoria para aplicá-la.

Os “nudges” e a performatividade econômica da vida cotidiana

A implantação de técnicas de leilão permitiu criar novos mercados, como foi o caso na alocação e determinação do preço de frequências de rádio nos Estados Unidos e a criação de mercados de emissão de carbono, os quais mostram que a performatividade dos mercados financeiros não é um caso isolado. Cada um desses mercados tem um impacto significativo na vida cotidiana de milhões de pessoas. No caso dos mercados financeiros, pode-se até falar em bilhões de indivíduos, porque são raros os que podem se proteger das consequências do funcionamento e do mau funcionamento desses mercados. No entanto, cabe considerar também uma modalidade de performatividade econômica que, embora seja menos espetacular, não deixa de ter uma importância crucial: na união da economia experimental e da ideologia liberal, os *nudges* ou dispositivos de auxílio à tomada de decisão complexa são impressionantes operadores de performatividade.

Os *nudges* já invadiram a vida cotidiana. Eles já existem em massa, pois uma organização deve saber como reagir quando o indivíduo não faz o que se espera dele. O que ela deve fazer se o segurado não renovar seu seguro no

final do ano? Que regra padronizada aplicar? Devemos deduzir da indecisão do segurado que este não pretende continuar assegurado e devemos rescindir seu contrato? Ou, então, devemos entender que ele aceita tacitamente a renovação de forma idêntica do contrato que expirou?

A reflexão por trás desses dispositivos é muito simples (THALER; SUNSTEIN, 2008). Trata-se de uma argumentação a favor de tecnologias visando melhorar as escolhas dos atores através de dispositivos que, sem constranger, influenciam delicadamente nas decisões, conforme, o que se espera deles. Os *nudges* podem ser simples astúcias de apresentação, por exemplo, quando se coloca alimentos no balcão de uma cantina de maneira que o acesso aos alimentos mais calóricos seja mais difícil. Outros resolvem problemas de gestão das organizações diante das irregularidades de seus clientes; outros, ainda, são diretamente encarregados de tornar racionais as escolhas econômicas. Este é o caso do problema que surgiu na Suécia durante a transição do sistema de aposentadorias por repartição a um sistema por capitalização. Cada assalariado é confrontado com a escolha de uma carteira de valores mobiliários para financiar uma aposentadoria, que só será paga após várias décadas. Mesmo um economista tem dificuldade em fazer essa escolha, mas ele evitará comprar uma carteira exclusivamente com títulos suecos, como faz a grande maioria das pessoas, porque uma carteira pouco diversificada eleva os riscos sem oferecer maior retorno. Os promotores dos *nudges* sugerem que os assalariados devem adquirir uma carteira de títulos elaborada por um *expert* do mercado, para minimizar os riscos de longo prazo. Por essa perspectiva, os assalariados podem fazer suas próprias escolhas, mas podem, sobretudo, adotar a carteira oferecida pelo *expert*, performando, assim, uma teoria financeira desconhecida por eles.

Por trás dos *nudges*, há os economistas que os desenvolvem. Por sua vez, os responsáveis pelo *nudges* se vêem como “arquiteto de escolhas” e declaram exercer uma “ciência emergente da escolha” (THALER; SUNSTEIN, 2008). É um ser curioso, adepto da filosofia liberal e do paternalismo de mercado. O paradoxo de uma liberdade de escolha guiada pelos outros é o seu credo e o motor de sua ação. Liberal, o desenvolvedor de *nudges* deixa seu público alvo escolher até as opções consideradas inadequadas do ponto de vista de seu padrão científico sobre a escolha. Paternalista, ele opera com o objetivo explícito de levar as pessoas a escolherem um curso de ação diferente do que teriam escolhido, e que melhorará suas vidas, sem que tenham de entender o porquê. Economista comportamental, o profissional criador de *nudges* sabe que os indivíduos calculadores incansáveis e superdotados, que a teoria econômica supõe, não precisam desses dispositivos. Em contrapartida, os seres de carne e osso, que povo-

am nossas sociedades, precisam de assistência para fazerem suas escolhas. Portanto, o criador de *nudges* admite claramente um importante ponto da crítica sociológica considerado até agora: o ser humano não é um *homo oeconomicus* e suas ações não são as dos atores que efetuam cálculos complexos com base em todas as informações disponíveis. O profissional criador de *nudges* não surpreende um leitor de Comte, Durkheim ou Bourdieu, mas a sua originalidade é reconhecer a assimetria em que se encontram imersos os indivíduos em uma sociedade mercantil e organizacional como a nossa. Promovendo a liberdade de escolha como valor político máximo, destaca o diferencial de capacidades de cálculo racional que existem entre os indivíduos e as organizações. A situação é ainda mais surpreendente, visto que um indivíduo é raramente levado a fazer escolhas complicadas nessas áreas, que requerem uma aprendizagem custosa para atingir certo nível de conhecimento específico. O profissional criador de *nudges* não busca de forma alguma limitar a concorrência. No entanto, ela pode ser tendenciosa no que se refere aos consumidores, pois “[...] se os consumidores têm crenças apenas parcialmente racionais, as empresas têm mais incentivos para alimentá-las que para erradicá-las.” (THALER; SUNSTEIN, 2008, p.79). Neste caso, o uso de *nudges* evita a intervenção do governo.

Isso toca no ponto central da “grande performatividade”, ligando os *nudges* aos incentivos, a ferramenta por excelência da conduta interessada à qual se opõem os sociólogos críticos da economia política. No caso dos *nudges*, trata-se tanto de ações corriqueiras, com pouco destaque, como renovar um seguro ou uma assinatura, como ações de grande complexidade, excepcionais, mas economicamente significativas, como a escolha de títulos de aposentadoria para os próximos 20 ou 30 anos. Tanto em decisões infraeconômicas como supraeconômicas, os *nudges* fogem da condução mercantil direta e requerem algo mais: é preciso um trabalho explícito de definição da conduta por dispositivos para levar as pessoas “trocar de pele” ou de identidade social. As pessoas que fazem uso de *nudges* saem do mundo dos “Humanos” e se tornam membros da tribo dos “Econs”, que são indivíduos que se portam como os atores econômicos racionais que povoam os modelos econômicos. Essa mudança de identidade, imperceptível, sem esforço, aparentemente sem custo, é possível graças à engenharia econômica dos criadores de *nudges*. Isso é possível sem que precisem perder tempo extra, explicando aos indivíduos os elementos complexos da teoria das finanças, dos seguros, do capital humano, etc., e, paralelamente, sem que esses tenham necessidade de entender. A teoria econômica é assim performatizada pelas decisões dos indivíduos que não sabem e nem sequer suspeitam da sua existência.

Após a performatividade dos atores dos mercados financeiros, ocorre a performatividade dos consumidores nos mercados da vida cotidiana: dessa forma, a performatividade vinda de cima e a performatividade vinda de baixo já estão em curso. O exame desses diferentes dispositivos de performatividade da teoria econômica encerra a reflexão? Fazer referência ao duplo movimento de Polanyi se revela valiosa; e se a tese de Callon permite entender de que maneira original a teoria econômica se insere na atividade econômica e, portanto, como a teoria econômica é usada para controlar os indivíduos em seu próprio interesse, devemos abandonar todos os esforços dos sociólogos críticos que afirmaram que existem outras formas de comportamento e que é desejável mantê-los? Devemos desconsiderar a obra desses autores, que propõem definir arenas nas quais o altruísmo, os dons e as trocas de bens simbólicos assumiriam finalmente o seu lugar? Não há razão para pensar assim, se considerarmos um fenômeno tão importante quanto negligenciado, que pode ser chamado de performatividade axiológica da atividade econômica.

A PERFORMATIVIDADE AXIOLÓGICA

Os dispositivos da performatividade econômica são geralmente mecanismos de alocação como é o caso dos sistemas de leilões e dos mercados de combinação de pares (MILGROM, 2003). Se os mercados são arenas sociais nas quais ocorrem as alocações, e nas quais se podem escolher entre várias opções, o inverso não é verdadeiro: as arenas sociais nas quais são feitas as escolhas e as combinações não são todos mercados¹⁰⁵. Os economistas sabem muito bem disso, visto que Milgrom, ao apresentar a teoria dos mecanismos de leilão, indica que, antes da criação dessa estrutura de mercado, a alocação ocorria depois da entrevista dos candidatos e de uma seleção baseada nos projetos apresentados ou por sorteio, seguida de negociações com os detentores de direitos (MILGROM, 2003). O que ocorre nas arenas não mercantis? As tecnologias de alocação também são implantadas sem o uso de mecanismos de incentivos monetários, mas por

¹⁰⁵ A confusão entre mercado e escolha é o que explica o uso incorreto do termo mercado por certos sociólogos. É o que ocorre quando se qualifica de “mercados escolares” as situações nas quais há “escolha entre público e privado”, “escolha entre estabelecimentos públicos” ou “restrição de escolhas entre estabelecimentos” (FELOUZIS; MAROY; VAN ZANTEN, 2013, p.33). Os economistas que conceberam os *softwares* de combinação alunos-estabelecimentos são mais precisos quando falam de “Escolha de escola” e não de mercados escolares (ABDULKADIROĞLU, 2013; HILLER; TERCIEUX, 2014).

mecanismos que incorporam princípios de justiça social, os mesmos que a engenharia econômica ignora propositalmente¹⁰⁶ ou considera secundários. A performatividade axiológica intervém para definir a alocação de recursos – incluindo recursos escassos de usos alternativos, que são bastante estimados pelos economistas. Com a performatividade axiológica já não é mais a teoria econômica que é materializada, mas princípios de justiça diferentes da justiça catalática que prevalece nos mercados. O assunto tem sido negligenciado em favor da performatividade econômica que monopolizou a atenção; mas é possível demonstrar sua existência e sua importância de maneira a dar corpo à tese do duplo movimento, de Polanyi. O primeiro exemplo desta performatividade axiológica se encontra no transplante de órgãos, no problema de alocar um órgão a um paciente à espera de um transplante salvador. Isso não ocorre por acaso: o transplante é um dos raros casos em que a política de criação de mercados visando resolver problemas sociais não assumiu o controle, com exceção do Irã, único país do mundo que legalizou a compra e venda de rins. O segundo exemplo é o do sistema escolar, com o problema da alocação de estudantes do ensino médio e do superior e as instituições de ensino. Mais uma vez, a performatividade axiológica não ocorre por acaso, pois o desenvolvimento de uma regulamentação mercantil dos sistemas de educação em países que adotaram outra política encontra forte oposição em nome de um acesso à educação que não seja determinado pelo nível de riqueza.

O transplante de órgãos

O transplante de órgãos depende de trocas entre seres humanos. Essas trocas são desenvolvidas para resolver questões de saúde e são regidas pelos princípios da justiça social, elemento determinante para o seu bom funcionamento; esse tipo de troca mercantil foi proibida na década de 1980, ou seja, quando o transplantes se tornou um tratamento eficaz e não mais experimental.

As restrições médicas para as alocações entre o corpo do paciente e o órgão levaram os transplantadores a ampliar os coletivos (os doentes de um

¹⁰⁶ “A teoria da fabricação de mecanismos está organizada em função de resultados. Uma hipótese central da teoria é que as pessoas estão atentas aos resultados, e não à maneira de atingi-los. No mundo real, os processos têm êxito ou fracassam dependendo de como são percebidos como justos, simples e explícitos – considerações todas elas difíceis de levar em conta em um modelo formal. Deixar de lado essas considerações facilita uma análise forma mais parcial. Uma vez concluída a análise, as questões e os critérios deixados de lado podem ser examinados.” (MILGROM, 2003, p.36, tradução nossa).

lado, os órgãos removidos do outro) para evitar os fenômenos de rejeição e aumentar a eficiência dos cuidados. Isso resultou na busca de uma estrutura que ultrapassasse o alcance de apenas um hospital; no início, surgiu uma estrutura de trocas entre os centros hospitalares que realizam a remoção e o transplante, como foi o caso do *France-transplant* na França. Em 1977, o problema da alocação é apresentado na abertura do relatório. Depois de observar que, “em média, é trocado um rim por dia entre diferentes cidades”, o relatório indica que:

O conceito de seleção dos melhores receptores já se impõe no mundo todo. O France-Transplant mostrou o caminho, mas será preciso manter a coesão apesar de certas reticências que são apenas consequência da difícil escolha entre o desejo do paciente de receber o transplante o mais rapidamente possível e a necessidade de garantir suprimento para o maior número possível de rins compatíveis. (FRANCE-TRANSPLANT, 1977, p.1).

O organismo francês responsável pelos transplantes – o *Etablissement Français des Greffes* – e seu sucessor, a *Agência de Biomedicina*, têm a gestão da lista de espera e a elaboração de uma regra impessoal de alocação de órgãos, entre suas atribuições definidas em lei. O preâmbulo do anexo do Decreto de 6 de novembro de 1996¹⁰⁷ afirma:

Os órgãos retirados de pessoas falecidas são escassos e de valor inestimável. A distribuição e a alocação de órgãos formam a articulação indispensável entre a remoção e o transplante. As regras de distribuição e de atribuição desses órgãos devem respeitar os princípios da equidade, da ética médica, e têm como objetivo a melhora da qualidade dos cuidados médicos. Essas regras fazem referência a noções de prioridade e de dimensão territorial. Essas noções refletem a preocupação de encontrar o equilíbrio entre uma distribuição o mais equitativa possível e as restrições técnicas inerentes à extração, ao transporte e à manutenção da qualidade dos órgãos.

O encontro do órgão com o paciente depende do dispositivo sociotécnico implantado pela Agência que supervisiona os transplantes. Como nos mercados financeiros, essa alocação requer um *software* capaz de processar um grande número de dados. No entanto, esse dispositivo de alocação tem

¹⁰⁷ Decreto publicado no Journal Officiel de la Republique Francaise, n.263, 1996, p.16475.

claras diferenças em relação ao de alocação no mercado; isso se observa também no caso de especialistas em *design* de mercado, que intervêm para melhorar o desempenho do sistema de alocação de órgãos.

A eficiência é uma norma que prevalece na medicina e em outras áreas nas sociedades modernas. Os critérios para defini-la são diversos. Nesse sentido, o critério de eficiência mais geral é o da taxa de sobrevivência do órgão ou do transplantado. A alocação nessa arena social passa por um sistema informatizado no centro, onde se encontra um algoritmo que cria uma série de critérios hierarquizados. O Decreto de 6 de novembro de 1996, que define os princípios gerais da alocação, apresenta uma lista e específica a natureza das relações entre eles. A inclusão de um potencial receptor é feita por uma equipe médica-cirúrgica de transplante autorizado. Ela é confirmada pela Agência, após o exame do prontuário administrativo. Qualquer possibilidade de remoção de órgãos deve ser imediatamente levada ao conhecimento da Agência encarregada de aplicar as regras de distribuição. A Agência é, também, responsável pela proposta de transplante a um paciente ou grupo de pacientes sob os cuidados de uma equipe médico-cirúrgico de transplantes. A atribuição definitiva do órgão a um paciente é efetuada sob a responsabilidade da equipe médica-cirúrgica de transplante. Essa atribuição não pode contrariar os aspectos comuns e específicos de atribuição e distribuição de órgãos. A equipe deve notificar por escrito à Agência os procedimentos utilizados para determinar a atribuição definitiva do órgão.

O algoritmo utilizado envolve um grande número de critérios de justiça local, para usar a expressão de Jon Elster (1992), quando este autor distingue o critério de compaixão (priorizar os mais doentes, mesmo que a melhora seja irrelevante), o critério perfeccionista (dar prioridade ao mais saudável, porque ele tem a maior chance de ter uma boa qualidade de vida) e o critério de otimização (dar o órgão ao paciente que permita maximizar a diferença entre o estado atual e o transplante). Há uma hierarquia semelhante no algoritmo americano de distribuição de órgãos cardíacos realizados em 1999, com um cruzamento do *status* médico (superurgência, urgência, outros) com a distância (Zona A, a menos de 500 milhas, Zona B entre 500 e 1000 milhas, Zona C, superior a 1000 milhas). O critério da compaixão favorece enfermos considerados prioritários (tipos de sangue específicos, pacientes superimunizados, jovens ou risco de morte iminente¹⁰⁸), enquanto que o critério do perfeccionismo induz alocações de qualidade excepcional entre um órgão e um paciente no caso da tipagem

¹⁰⁸ O decreto ministerial de 2 de junho de 2004 define prioridade nacional para receptores de menos de 16 anos, no caso de enxerto de rim coletado de uma pessoa de menos de 16 anos, e prioridade inter-regional em caso de coleta de pessoas de menos de trinta anos. O

HLA de compatibilidade de tecidos para transplantes de rim. O algoritmo visa minimizar o risco de perda do órgão. Levando em conta as restrições fisiológicas decorrentes da duração da isquemia fria (3-4 horas para um coração, 36-48 horas para um rim) e a relação entre o curto período da isquemia fria e o sucesso do transplante, o órgão é oferecido a pacientes fisiologicamente compatíveis (grupo sanguíneo, HLA compatível para o rim, volume do órgão, etc.), em seguida, na região em que a coleta ocorreu, depois, na área de ordem superior (há sete inter-regiões) e em nível nacional; finalmente, pode ser oferecido a enfermos fora do país. Em cada etapa, as equipes têm tempo delimitado para aceitar ou rejeitar o órgão (20 minutos para os órgãos torácicos, uma hora para os rins). Em cada caso, se vários pacientes pertencem a uma determinada categoria (urgente ou não), o que estiver a mais tempo na lista de espera tem preferência. Juntas de especialistas intervêm para classificar um paciente como situação de urgência ou superurgência e, portanto, dar acesso prioritário a um órgão. Essas juntas têm um papel idêntico ao da equipe local, quando aloca um órgão a um paciente de um grupo do qual é encarregado. A presença dessas juntas de especialistas introduziu uma diferença importante em relação à alocação mercantil, cujo exemplo no tema é o mercado financeiro. Em ambos os casos, a informação é centralizada e processada usando-se um algoritmo de computador. Mas, se a alocação mercantil toma o cuidado de não compartilhar à determinadas pessoas, informações que as outras não terão, a alocação axiológica permite que coletivos de agentes decidam, em etapas cruciais do processo de alocação, a seleção dos pacientes inscritos na lista de espera, seleção dos pacientes colocados em urgência ou superurgência, seleção de última hora de um novo receptor, quando o estado de saúde do paciente designado pelo *software* tiver em estado grave.

Concebido como uma peça em uma série de organizações ligadas e coordenadas de forma estreita por uma Agência, o *software* que faz a combinação entre pacientes e órgãos produz alocações de recursos escassos, sem o uso da lógica mercantil. A presença da organização intermediando as duas pessoas é decisiva, porque é a organização que implanta as regras da justiça local que norteiam as alocações. É através do *software* que os princípios axiológicos dos dons organizacionais são performatizados. A abordagem sociológica das trocas ancora-se, então, em práticas sociais precisas e efetuadas por uma forma de engenharia axiológica que, neste caso, performatiza a doação de órgãos, uma forma original de dom organizacional. No caso

decreto de 24 de agosto de 2006 estipula o mesmo para enxertos de fígado e o decreto de 26 de fevereiro de 2008 diminuiu a idade limite para dezoito anos.

de coleta do órgão de uma pessoa viva, a performatividade axiológica no transplante assume uma forma excepcional.

Nesse sentido, diante da impossibilidade de produzir um número suficiente de órgãos por coleta *post mortem*, alguns países têm encorajado a coleta em pessoas vivas. Mas essa estratégia não é suficiente, por isso a ideia de buscar novas alternativas. Dentre elas, a troca entre pares de doador-receptor não compatíveis merece atenção. A coleta de órgãos em vivos ocorre quando uma pessoa próxima ao paciente sacrifica um de seus rins. Essa estrutura relacional pode não resultar em coleta devido a incompatibilidades de sangue ou de tecido: há de fato um doador e um receptor, mas a incompatibilidade entre os dois torna inviável o transplante e, portanto, inútil a retirada do órgão. A ideia proposta foi combinar os pares incompatíveis entre eles para criar um comércio entre os pares de doadores. A ideia desenvolvida por Roth é criar um banco de dados, de preferência de escala nacional, sobre pares de doador-receptor incompatíveis entre si, arbitrado por uma câmara de compensação (ROTH; SÖNMEZ; ÜNVER, 2004, 2005; ROTH; SAIDMAN, 2006; SÖNMEZ; ÜNVER, 2013). A alocação parte das escolhas feitas pelos receptores, que têm de escolher entre três opções: transplante de rim, depois de um procedimento de troca de doadores; uma posição prioritária na lista de espera para receber um rim obtido por retirada *post mortem*; ou esperar a próxima oportunidade, se nenhuma das duas opções anteriores for satisfatória. Com base nessas escolhas, um algoritmo determina a existência de *ciclos* (um conjunto fechado de pares doador-receptor) ou *cadeias* (um ciclo aberto no qual o primeiro receptor recebe um rim retirado *post mortem* e o último doador terá seu rim atribuído à lista de espera para ser alocado de acordo com os critérios habituais). Quando um ou mais ciclos são identificados, procede-se aos transplantes correspondentes e repete-se o procedimento até que não haja mais nem ciclos, nem cadeias. As simulações efetuadas a partir das distribuições estatísticas de grupos sanguíneos na população e das probabilidades de incompatibilidade de tecidos e a experimentação do dispositivo no estado de Nova Jersey mostram que ele aumenta o número de transplantes, reduz a pressão sobre a lista de espera e melhora a posição dos pacientes desfavorecidos por terem sangue tipo O (são doadores universais, mas só podem receber rins de doadores do mesmo tipo de sangue).

Essa estrutura é qualificada como de mercado por seu criador. Mas essa denominação não é adequada. Aliás, é por sua natureza não mercantil que o procedimento foi legalizado em fevereiro e março de 2007, após uma alteração da Lei Nacional de Transplante de Órgãos de 1984; é também por esse motivo que pôde ser introduzida na legislação francesa de bioética,

durante a revisão efetuada em 2011. A especificidade do mercado como dispositivo de alocação é utilizar os preços, que devem ser encarregados de veicular as informações necessárias aos atores do mercado, validando o mecanismo de leilão, de forma que a capacidade de pagamento possa se expressar. Não obstante, não há dinheiro, nem preço nesta arena social. Portanto, se não existe o elemento decisivo da alocação mercantil, por que falar de mercado? Nesse sentido, Roth, se opõe abertamente a seus colegas favoráveis à criação de um mercado de rins; a força dos princípios morais leva ao que Roth define como repugnância pelo mercado (ROTH, 2007). No seu trabalho de engenharia econômica, Roth não performatiza a teoria econômica e permite o desenvolvimento de uma nova forma de dom organizacional. Ou seja, sem a relação afetiva que liga um paciente a um parente disposto a doar – inclusive doar a um estranho – nenhum receptor pode entrar nessa arena social. Assim, o dispositivo performatiza o dom organizacional com base nas relações afetivas existentes entre os pares de doador-receptor.

A engenharia econômica faz amplo uso de técnicas de simulação para desenvolver os *softwares* que performatizam a teoria econômica: o mesmo ocorre com a performatividade axiológica. As simulações numéricas permitem mostrar as vantagens do dispositivo de troca entre os pares doador-receptor incompatíveis, calculando as combinações possíveis, segundo os critérios biológicos das pessoas dos bancos de dados. As simulações também servem para mostrar a vantagem obtida quando a troca se limita a três pares, devido às restrições logísticas – seis salas de cirurgia e seis equipes mobilizadas simultaneamente – implicando três retiradas de órgãos, seguidas por três transplantes. De forma independente, os profissionais franceses que efetuam transplantes hepáticos desenvolveram suas potencialidades quando foi necessária a substituição dos protocolos de alocação dos órgãos para os pacientes e a adoção do sistema americano de pontuação – Meld (*Model for End-Stage Liver Disease*) – ou a busca de melhorias no sistema de alocação de órgãos renais¹⁰⁹. Trata-se, de obter alocações mais justas nesse campo, quando o grau da doença, a taxa de sucesso medida pela duração de vida do órgão e as taxas de acesso ao transplante (segundo a idade, sexo, região, dados biológicos) estão inter-relacionados de forma complexa. Aqui, não são os preços, as capacidades de pagamento e os princípios da justiça do mercado que importam, mas a justiça no acesso a cuidados segundo os princípios da compaixão e da eficiência médica.

¹⁰⁹ As obras de referência são as elaboradas por Christian Jacquelinet e colegas (2006, 2007, 2008).

Escolas

A demonstração inicial de Gale e Shapley foi sobre o procedimento a ser seguido na admissão de alunos em instituições de ensino. Desde então, muitos países têm implantado procedimentos de alocação automatizados no setor de educação. É o caso de várias cidades dos Estados Unidos (Boston, Nova York), na Europa (Talin) e na Ásia (Hong Kong). Alguns países também implantaram procedimentos semelhantes, por exemplo, a França, com a Affelnet, para alocação de alunos em escolas de ensino médio e superior e com a *Admission Post-Bac* (APB) para alocar estudantes admitidos no exame (*baccalauréat/vestibular*) e as instituições de ensino superior. Todos têm uma câmara de compensação que reúne as demandas dos alunos e das escolas antes que sejam enviados os resultados da alocação efetuada.

Esses *softwares* estão diretamente relacionados com uma mudança na atual forma de alocação de vagas dos sistemas escolares, com a passagem de sistemas baseados em proximidade geográfica – o que se chama mapa escolar na França – para um sistema que valoriza a escolha das crianças ou dos seus pais (ABDULKADIROGLU, 2013; HILLER; TERCIEUX, 2014). O mecanismo criado se torna complexo devido à introdução de restrições suplementares, por exemplo, a limitação do número de escolhas possíveis, dando prioridade à primeira opção, prioridades relativas à proximidade, ou a existência de uma criança da mesma família na escola, etc. O caso de referência é o *software* de alocação implantado nas escolas públicas de Boston, na década de 1980: cada escola considera as solicitações que consta como primeira opção dos candidatos; os aloca por ordem de classificação até o preenchimento das vagas disponíveis ou até que não haja mais candidatos que tenham colocado a escola como primeira opção. Na etapa seguinte, este processo se repete com os candidatos que consideraram a escola sua segunda opção, até que sejam esgotadas as vagas ou esses candidatos. A operação se encerra quando já não há candidatos às vagas em escolas. Esse sistema projetado para atender a primeira opção do maior número possível de alunos tem uma desvantagem, pois não está imune às manipulações estratégicas das preferências; ou seja, seu funcionamento incentiva os pais a encontrar, dentre as escolas desejadas, a que tenha uma demanda relativamente menor e colocá-la como primeira opção; ou, como sugere um grupo de pais, colocar a escola desejada em primeiro lugar e, em seguida, colocar uma escola menos solicitada como segunda opção por “garantia”. Esse *software* é uma referência negativa para a engenharia de alocação em pares. O sistema francês Affelnet, implantado a partir de 2007, se baseia em um programa

que requer dos alunos que ranqueiem um número limitado de escolas; a cada escola é enviada uma lista de pedidos, classificados de acordo com as preferências das instituições. Se um aluno consta no topo de pelo menos uma lista, ele é alocado à escola de sua preferência e suas solicitações são eliminadas das outras listas; e as solicitações dos demais alunos vão ficando em posição superior na lista. Na etapa seguinte, o procedimento é o mesmo para o aluno que aparece no topo de pelo menos uma lista, e ele é removido da lista de todas as demais escolas menos desejadas por ele. O processo termina quando não há mais alunos no topo de duas listas de solicitações. É um mecanismo do tipo “aceitação diferida” com prioridade para a escola; é estável e dificilmente manipulável, mas é menos eficaz para o bem-estar dos alunos que o outro processo, que lhes dá prioridade.

O trabalho do engenheiro que projeta o sistema de alocação em pares é examinar as propriedades de cada *software* e controlar suas propriedades em termos de estabilidade, eficácia, respeito às prioridades e revelação das verdadeiras preferências. Vemos pelo *ranking* dos principais sistemas, que o de Boston é o menos qualificado em todos os critérios; inferior no mecanismo de aceitação diferida de Gale e Shapley e no mecanismo de transferência eficiente desenvolvido por Abdulkadiroğlu e Somnez. Esses dois últimos mecanismos são menos comparáveis, pois o segundo é eficaz, mas não é estável, enquanto o primeiro é estável, mas não é eficaz. Contudo, possuem a vantagem de serem excelentes em termos de estabilidade, do ponto de vista do aluno (não existe alocação estável superior a essa) (ABDULKADIROGLU, 2013).

A experiência fez os engenheiros economistas considerarem que a propriedade de não manipulação dos *softwares* – nos quais se baseiam os mecanismos de alocação – é o grande problema, já que dela dependem os debates públicos sobre equidade, transparência e igualdade de acesso a serviços públicos. A não manipulação implica que as partes tenham interesse em revelar à câmara de compensação suas verdadeiras preferências, porque esta é a melhor maneira de obter a alocação mais satisfatória. Quando não é assim, informações falsas sobre as preferências são uma estratégia de sucesso. Mas como proceder para elaborar as falsas preferências que aumentam a chance de alcançar as verdadeiras? Isso não é óbvio. E a desigualdade que se instala não está baseada em critérios econômicos, mas naquilo que Bourdieu chama de capital social. As famílias com bom conhecimento do sistema escolar e com fortes relações pessoais com pessoas informadas sobre seu funcionamento são as mais propensas a saber como proceder para inserir nos *softwares*, informações tendenciosas, tornando as verdadeiras preferências mais acessíveis.

No caso do sistema escolar, como no caso dos transplantes, o mecanismo de alocação é responsável para solucionar um problema técnico, que é ao mesmo tempo um problema de justiça. A justiça a ser realizada nessa arena, como na dos transplantes, é uma justiça social e não comercial.

CONCLUSÃO

Combinando os trabalhos de Polanyi e Callon e colocando-os na sequência da crítica sociológica da economia, obtemos um duplo resultado.

As questões levantadas por essa crítica não se limitam às abordagens ultrapassadas da teoria econômica, em torno da teoria clássica dos preços ou da teoria do equilíbrio geral de Walras¹¹⁰. A crítica sociológica da economia é bastante atual e levanta questões contemporâneas: como lidar com a influência da teoria econômica que tem continuidade com a engenharia de mercado e com as ciências da gestão, propagadoras do método do comportamento interessado, adotado atualmente em diversas áreas do mercado e de poderoso impacto na vida cotidiana? Mesmo que isso provenha dos espaços mercantis distantes e abstratos, como os mercados financeiros ou das arquiteturas de escolha subjacentes às múltiplas decisões que o cidadão toma quando confrontado com exigências organizacionais, o fato é que a influência da teoria econômica, uma vez cristalizada nas estruturas de mercado, nos *softwares* de alocação e nos *nudges* faz com que o comportamento racional interessado se torne uma forma de comportamento de poder, ainda desconhecido pelos sociólogos. O próprio fato de evidenciar o fenômeno não deixa de ser um significativo mérito da crítica sociológica da economia, na sua dimensão de sociologia do conhecimento. A capacidade de expressar em palavras o movimento da realidade social, e, em seguida, descrever seus principais aspectos é o primeiro passo indispensável para o surgimento de um debate público.

A tese do duplo movimento apresentada por Polanyi contribui com a tese de Callon sobre a performatividade, evidenciando uma performatividade axiológica em paralelo à performatividade econômica, objeto de todas as atenções até então. Uma vez consideradas as práticas atuais nas arenas não mercantis, a performatividade pode ser desvinculada do par formado pela teoria econômica e o mercado, para ser usada em arenas não mercantis em que há dispositivos performatizando princípios de justiça adaptados

¹¹⁰ Sobre a crítica destas teorias e o desenvolvimento de uma abordagem relacional das transações mercantis, é preciso se reportar à obra de Orléan (2011).

aos problemas que devem ser resolvidos pelas trocas de recursos nessas arenas. A existência da performatividade axiológica faz com que a crítica sociológica da economia não se atenha à denúncia dos efeitos negativos da performatividade econômica e também vise promover e progredir com a performatividade axiológica, que já existe, mas não encontrou, ainda, a denominação e o reconhecimento que lhe convém.

O movimento de performatividade tal como se desenvolve, tanto em mercados como em ambientes não mercantis, é uma das formas centrais do funcionamento das sociedades de mercado contemporâneas. Certamente, intensifica o debate entre os que são favoráveis e os que se opõem à extensão de soluções de natureza mercantil ao mundo social, a exemplo dos discursos e práticas neoliberais¹¹¹. Mas, a situação atual tem sua particularidade devido à existência de uma engenharia capaz de inserir princípios teóricos nas arquiteturas de trocas encarregadas de realizar as alocações entre pessoas e recursos. O fato de essa inserção ser realizada por economistas que adotam a abordagem de engenharia – o que, aliás, pode ser simplesmente um retorno à sua formação inicial em engenharia ou em matemática aplicada – não altera em nada a questão. Roth e os economistas especializados na construção de dispositivos de trocas e de alocações produziram tanto uma performatividade de mercado (o caso dos mercados de leilões) quanto uma performatividade axiológica (o caso das escolas e dos transplantes de órgãos). Nada impede que os sociólogos – dentre os quais, alguns dos mais proeminentes têm também formação em engenharia – façam o mesmo, desde que tenham ou adquiram as competências necessárias e que possuam o desejo de promover condutas sociais baseadas em valores.

A alternativa é simples: ou se deixa multiplicarem os dispositivos de *conduta orientada pelo interesse*, através da inserção da teoria econômica nos *softwares* de alocação mercantil e *nudges*, ou se mantém a pluralidade nos princípios de ação na sociedade, elevando os modos de conduta axiológica ao nível alcançado pela conduta interessada. Isso é possível por meio do desenvolvimento de *softwares* de alocação não mercantil, que embutem os princípios axiológicos nas organizações e nas arenas do comércio social. Portanto, há espaço para o desenvolvimento de uma engenharia axiológica, cuja existência demonstramos nos casos dos transplantes de órgãos e das alocações no sistema escolar.

Em ambos os casos, os *softwares* de performatividade assumem uma dimensão política de primeira ordem. Essa nova forma social supõe não só o desenvolvimento técnico de um *software* que incorpore determinados

¹¹¹ É a tese desenvolvida por Dale (2010).

princípios de justiça na alocação do bem escasso, mas o levantamento de questões, tais como: quem decidirá sobre a estrutura do *software*? A prioridade será dada às demandas das escolas ou às dos alunos? Aos hospitais ou aos estudantes de medicina? Qual será o princípio de justiça escolhido? O tempo de espera na lista, ou a probabilidade de sucesso do transplante? Essa nova forma social também requer a construção de coletivos na forma de banco de dados, agrupando indivíduos que, de acordo com as características relevantes levantadas (indicadores do grau da enfermidade, desempenho escolar, reputação do estabelecimento, capacidade de pagamento, etc.) “têm o direito de” fazer parte da troca, seja se beneficiando, seja contribuindo. Quem decide o limite geográfico do coletivo? Quem decide a ordem em uma lista de espera ao alterar o *software* de alocação? Quem decide a permanência ou a exclusão de uma pessoa de um banco de dados ou a modificação de informações (médicas, educacionais, econômicas, etc.)?

Todas essas questões exigem um debate público para dar legitimidade política a esses procedimentos e supervisionar quem os efetua.

CONCLUSÃO

Os três momentos da *sequência reflexiva* que serviram de ponto de partida para esta investigação revelaram a profundidade do argumento de Comte, Durkheim-Mauss e Bourdieu. A oposição destes autores à economia política vai muito além de uma disputa acadêmica no âmbito das ciências sociais. Trata-se da forma de compreender o movimento da sociedade moderna, uma vez que a atividade econômica se tornou seu elemento central.

O primeiro resultado relevante que permite considerar o conjunto desses três momentos se deve à ancoragem empírica que deram às suas críticas metodológicas. O altruísmo, os dons e as trocas de bens simbólicos tornam-se assim “maneiras de pensar” em estreita ligação com as “maneiras de fazer” instituídas, das quais se podem documentar as formas, descrever as evoluções e, em menor medida, avaliar o peso em comparação ao peso que a troca mercantil assumiu. Para isso, foi necessário atualizar seus argumentos, completar o que precisava ser completado e inovar nos casos em que a evolução das sociedades gerou fenômenos desconhecidos para esses sociólogos. Ao colocar no centro das suas reflexões críticas de uma série de trocas que não passam pelo mercado, ou melhor, passam por mercados que não correspondem ao conceito de mercado dos economistas, esses sociólogos argumentaram que o mercado é apenas uma arena específica

de trocas, dentre tantas outras, que tem a mesma importância e vitalidade das outras arenas.

Chamando a atenção para o fato que formas de comportamento diferentes do comportamento economicamente interessado existem e atuam nessas arenas, estes autores demonstram que existem formas de conduta para além das condutas interessadas; o argumento da conduta interessada é o fio condutor da economia política, sendo que o mercado é o *locus* essencial para esse tipo de comportamento. Por esse conjunto complexo de razões, o mercado é uma forma política que a crítica sociológica questiona, alegando a existência de outras formas de trocas, que os atores da vida social ativam e reivindicam como legítimos e eficazes.

A importância atribuída ao papel do conhecimento econômico na evolução e no funcionamento da vida social é a segunda contribuição associada à sociologia crítica da economia. As “maneiras de pensar” e “maneiras de fazer” formam um único conjunto de fenômenos; a importância adquirida pelo conhecimento econômico torna-se crucial diante da visão mercantil do mundo que cresce na atualidade, com tanta força que a alternativa planejadora foi eliminada.

A ideia inicial desses sociólogos necessitava ser atualizada nesse quesito; o que foi feito pelos trabalhos recentes em matéria de sociologia da ciência, ao mobilizar uma noção adaptada da ideia de performatividade econômica da atividade econômica. Trata-se de um novo campo de exploração que se abre: as formas mais modernas da teoria econômica contemporânea mostram sua importância, quando se transforma em engenharia econômica capaz de conceber as microestruturas de mercado de uma série cada vez mais vasta de mercados; o mercado de trabalho dos médicos e os mercados financeiros, por um lado, e a ampla gama de mercados de leilões, por outro. A teoria econômica passa a ser associada a uma ciência de engenharia econômica. Esse movimento, que os sociólogos críticos da economia não anteciparam, nem conheceram, não coloca em xeque suas contribuições. A partir do argumento do “duplo movimento” performativo, entende-se que a teoria performatizada não se reduz apenas à teoria econômica. O sistema escolar, como o sistema de saúde, são lugares onde princípios de justiça distintos da justiça do mercado regulam o funcionamento dessas arenas de trocas e de alocação. Dominar dispositivos sociais de trocas e de alocação torna-se, uma questão social considerável, *locus* concreto de uma oposição entre formas distintas de conceber e organizar a vida social.

No momento em que se difunde o que se convencionou chamar de neoliberalismo – essa visão da vida social que favorece a multiplicação dos mercados, a redução do âmbito do Estado e o desmantelamento dos

sistemas do Estado de bem-estar-social, pode parecer anedótico usar como argumento o altruísmo, os dons e as trocas de bens simbólicos. Será que não se trata de fenômenos, ao final, de pouca significância face ao aumento da financeirização da economia que traz consigo todo um lado da relação entre política democrática e capitalismo? Será que isso não é uma dessas perspectivas que em outros tempos, em meados do século XIX, seriam qualificadas como românticas, no sentido de que não seriam nada além de distrações ingênuas frente à realidade do movimento que devasta as sociedades? O lugar ocupado pela herança na transmissão da riqueza e dos capitais de uma geração para a outra, a circulação da renda no âmbito das coabitações familiares em um período de desemprego em massa, a multiplicação de mercados de singularidades mostram que há muito mais do que romantismo no fato de se apoiar no altruísmo, nos dons e nas trocas simbólicas. Mas, acima de tudo, o fenômeno da grande performatividade mostra que a marcha do neoliberalismo exige um estudo mais detalhado da realidade concreta dos mercados; mostra, também, que essa marcha não é um *rolo compressor* implacável, cuja progressão só poderia ser desacelerada jogando, sob suas rodas, algumas práticas desgastadas de “bons sentimentos”. O contra-movimento performativo emprega ferramentas semelhantes às aplicadas nos mercados financeiros; ele compartilha sua natureza de engenharia social das trocas; mostra que não se trata apenas de se opor à implantação da ideologia neoliberal, mas de se apropriar das potencialidades performativas das ciências sociais para limitar a influência da performatividade econômica sobre as sociedades contemporâneas. Esta é a forma atual do desafio político, abordar a importância atribuída à troca mercantil e às trocas sustentadas sobre os dons, o altruísmo e as trocas simbólicas.

REFERÊNCIAS

ABDULKADIROĞLU, A. School choice. In: VULKAN, N.; ROTH, A.; NEEMAN, Z. (Ed.). **The handbook of market design**. Oxford: Oxford University Press, 2013. p.138-169.

ADDI, L. **Sociologie et anthropologie chez Pierre Bourdieu: le paradigme anthropologique kabyle et ses conséquences théoriques**. Paris: La Découverte, 2002.

AGENCE DE LA BIOMÉDECINE. **Rapport médical et scientifique du prélèvement et de la greffe en France**. Paris, 2012. Disponível em: <<http://www.agence-biomedecine.fr/annexes/bilan2012/donnees/organes/01-prelevement/synthese.htm>>. Acesso em: 3 fev. 2016.

AGENCE DE LA BIOMÉDECINE. **Rapport annuel**. Paris, 2005.

AKERLOF, G. The market for “Lemons”: quality uncertainty and the market mechanism. **Quarterly Journal of Economics**, Cambridge, v.84, n.3, p.488-500, Aug. 1970.

ALCOOLIKES ANONYMES. **Qui dirige AA?** Disponível em: <http://www.alcooliques-anonymes.fr/qui_aa/association_aa/21-qui-dirige-aa>. Acesso em: 24 fev. 2016.

ALTER, N. **Donner et prendre: la coopération en entreprise**. Paris: La Découverte, 2009.

ATTIAS-DONFUT, C. **Les solidarités entre générations: vieillesse, familles, État**. Paris: Nathan, 1995.

BASTIAT, F. **Harmonies économiques**. Paris: Guillaumin, 1851.

BAUDELLOT, C.; BAUDELLOT, O. **Une promenade de santé**. Paris: Denoel, 2009.

BAUDRILLARD, Hi. **Philosophie de l'économie, des rapports de l'économie politique et de la morale**. 2.éd. Paris: Guillaumin, 1883.

BAUM, G. **Karl Polanyi on ethics and economics**. Montréal: McGill-Queen's University Press, 1996.

BAZARD, S.-A.; ENFANTIN, P. **Exposition de la doctrine de Saint-Simon: première année**. Paris: Bureau de l'Organisateur, 1829.

BECKERT, J. **Inherited wealth**. Princeton: Princeton University Press, 2008.

- BECKERT, J.; WEHINGER, F. In the shadow: illegal market and economic sociology. **Socio-Economic Review**, Oxford, p. 5-30, Sept. 2012.
- BECQUEMONT, D.; MUCCHIELLI, L. **Le cas Spencer**. Paris: Presses Universitaires de France, 1998.
- BÉRAUD, A.; FACCARELLO, G. **Nouvelle histoire de la pensée économique**. Paris: La Découverte, 1992-2001. 3v.
- BÉRAUD, A.; STEINER, P. L'économie politique néo-smithienne sur le continent: 1803-1848. **Économies et Sociétés**, Paris, v.34, n.2, p.235-420, 2004.
- BESNARD, P. **L'anomie: ses usages et ses fonctions dans la sociologie depuis Durkheim**. Paris: Presses Universitaires de France, 1987.
- BESSIÈRE, C. **De génération en génération**: arrangements de famille dans les entreprises viticoles de Cognac. Paris: Raisons d'Agir, 2010.
- BLACK, F. Toward a fully automated stock exchange: Part I. **Financial Analysts Journal**, New York, v.27, n.4, p.28-35, 1971a.
- BLACK, F. Toward a fully automated stock exchange: Part II. **Financial Analysts Journal**, New York, v.27, n.6, p.24-28, 1971b.
- BLAU, P. **Power and exchange in social life**. New York: Wiley, 1967.
- BOLTANSKI, L. **La souffrance à distance**: morale humanitaire, médias et politique. Paris: Gallimard, 2007.
- BORY, A. **De la générosité en entreprise**: mécénat et bénévolat des salariés dans la grande entreprise en France et aux Etats-Unis. 2008. 512f. Thèse (Doctorat en Sciences Sociales) – Université Paris I, Paris, 2008.
- BOURDIEU, P. Le sens de l'honneur. In: BOURDIEU, P. **Esquisse d'une théorie de la pratique, précédée de trois études d'ethnologie kabyle**. Paris: Le Seuil, 2000a. p.19-60.
- BOURDIEU, P. **Les structures sociales de l'économie**. Paris: Le Seuil, 2000b.
- BOURDIEU, P. **Méditations pascaliennes**. Paris: Le Seuil, 1997a.
- BOURDIEU, P. Le champ économique. **Actes de la Recherche en Sciences Sociales**, Lyon, v.119, n.1, p.48-66, 1997b.
- BOURDIEU, P. **Raisons pratiques**: sur la théorie de l'action. Paris: Le Seuil, 1994.
- BOURDIEU, P. Réponse aux économistes. **Economie et Société**, Paris, v.28, p.23-32, 1984.
- BOURDIEU, P. **Le sens pratique**. Paris: Le Seuil, 1980.
- BOURDIEU, P. **Algérie 60**: structures économiques et structures temporelles. Paris: Minuit, 1977a.

- BOURDIEU, P. La production de la croyance: contribution à une économie des biens symboliques. **Actes de la Recherche en Science Sociale**, Lyon, v.13, n.1, p.3-43, 1977b.
- BOURDIEU, P. Le marché des biens symboliques. **L'Année Sociologique**, Paris, v.22, p.49-126, 1971.
- BOURDIEU, P. La société traditionnelle: attitude à l'égard du temps et conduite économique. **Sociologie du Travail**, [Paris], v.20, n.4, p.808-809, 1963.
- BOURDIEU, P.; CHAMBOREDON, J.-C.; PASSERON, J.-C. **Le métier de sociologue**. La Haye: Mouton, 1973.
- BOURDIEU, P.; SAYAD, A. **Le déracinement**: la crise de l'agriculture traditionnelle en Algérie. Paris: Minuit, 1964.
- BOURDIEU, P. et al. **Travail et travailleurs en Algérie**. Paris: EHESS & Mouton, 1963.
- BOYER, R.; SAILLARD, Y. (Ed.). **L'école de la régulation**: bilan et perspectives. Paris: La Découverte, 1995.
- CAILLÉ, A. **Don, intérêt et désintéressement**: Bourdieu, Mauss, Platon et quelques autres. Paris: Le Bord de l'Eau, 2014.
- CAILLÉ, A. **Anthropologie du don**: le tiers paradigme. Paris: Desclée de Brouwer, 2000.
- CALABRESI, G.; BOBBITT, P. **Tragic choice**: the conflicts society confronts in the allocation of tragically scarce resources. New York: Norton, 1978.
- CALLON, M. Qu'est-ce qu'un agencement marchand? In: CALLON, M. et al. **Sociologie des agencements marchands**: textes choisis. Paris: Presses des Mines, 2013. p. 325-440.
- CALLON, M. The embeddedness of economic markets in economics. In: CALLON, M. (Ed.). **The laws of the market**. Oxford: Blackwell, 1998. p. 1-57.
- CALLON, M. et al. **Sociologie des agencements marchands**: textes choisis. Paris: Presses des Mines, 2014.
- CAMERER, C.; LOEWENSTEIN, G.; PRELEC, D. Neuroeconomics: how neurosciences can inform economics. **Journal of Economic Literature**, Nashville, v.43, p.9-64, Mar. 2005.
- CAPGEMINI; RBC WEALTH MANAGEMENT. **World wealth report**. 2013. Disponível em: <https://www.capgemini.com/resource-file-access/resource/pdf/wwr_2013_0.pdf>. Acesso em: 17 fev. 2016.
- CAPLOW, T. Christmas gifts and kin network. **American Sociological Review**, Menasha, v.47, p.383-392, Jun. 1982.

CHAMBERLIN, E. **La théorie de la concurrence monopolistique**: une nouvelle orientation de la théorie de la valeur. Paris: Presses Universitaires de France, 1962.

CHANIAL, P. (Ed.). **La société vu du don**: manuel de sociologie anti-utilitariste appliquée. Paris: La Découverte, 2008.

CHAUVEAU, S. **L'affaire du sang contaminé (1983-2003)**. Paris: Les Belles Lettres, 2011.

CHAUVEAU, S. **Du don au marché**: politiques du sang en France, 1940-2000. 2007. Tese (Livre docência) – EHESS, Paris, 2007.

CHAUVIN, P.-M. Architecture des prix et morphologie sociale du marché: le cas des grands crus bordelais. **Revue Française de Sociologie**, Paris, v.52, n.2, p.277-309, 2011a.

CHAUVIN, P.-M. Extension du domaine de la note: Robert Parker comme saillance du marché des grands vins de Bordeaux. In: FRANÇOIS, P. (Ed.). **Vie et mort des institutions marchandes**. Paris: Presses de la Fondation Nationale des Sciences Politiques, 2011b. p.79-107.

CHAUVIN, P.-M. **Le marché des réputations**: une sociologie du monde des vins de Bordeaux. Bordeaux: Fréret, 2010.

CHAUVIN, P.-M. Le critique et sa griffe: ce que fait Parker (aux vins de Bordeaux). **Terrains & Travaux**, [Paris], n.9, p.90-108, 2005.

CHEssel, M.-H.; PAVIS, F. **Le technocrate, le patron et le professeur**: une histoire de l'enseignement supérieur de la gestion. Paris: Belin, 2001.

CHIFFOLEAU, Y.; LAPORTE, C. La formation des prix: le marché des vins de Bourgogne. **Revue Française de Sociologie**, Paris, v.45, n.4, p.653-680, 2004.

COCHOY, F. (Ed.). **Du lien marchand**: comment le marché fait société. Toulouse: Presses Universitaires du Mirail, 2012.

COLEMAN, J. **Foundations of social theory**. Harvard: The Belknap Press, 1990.

COLEMAN, J. **The Asymmetric society**. Syracuse: Syracuse University Press, 1982.

COMTE, A. **Cours de philosophie positive**, 1830-1842. Paris: Hermann, 1975. v.1-2.

COMTE, A. **Catéchisme positiviste**. Paris: Garnier, 1922.

COMTE, A. Plan des travaux scientifiques nécessaires pour réorganiser la société. In: COMTE, A. **Système de politique positive ou Traité de sociologie instituant la religion de l'humanité**. Paris: Larousse, 1895a. v.4. p.106-129.

COMTE, A. Considérations sur le pouvoir spirituel. In: COMTE, A. **Système de politique positive ou Traité de sociologie instituant la religion de l'humanité**. Paris: Larousse, 1895b. v.4. p. 176-215.

COMTE, A. Examen du système de Broussais sur l'irritation. In: COMTE, A. **Système de politique positive ou Traité de sociologie instituant la religion de l'humanité**. Paris: Larousse, 1895c. v.4. p. 216-228.

COMTE, A. **Système de politique positive ou Traité de sociologie instituant la religion de l'humanité**. Paris: Larousse, 1895d. v.1-4.

COURNOT, A.-A. **Recherches sur les principes mathématiques de la science des richesses**. Paris: Calman-Levy, 1974.

DALE, G. **Karl Polanyi: the Limits of the market**. London: Polity, 2010.

D'AVENI, R. **Beating the commodity trap**: how to maximize your competitive position and increase your pricing power. Boston: Harvard Business Press, 2010.

DECARLO, S. Cost of living extremely well index: the price of the good life. **Forbes**, 7 oct. 2013. Disponible em: <<http://www.forbes.com/sites/scottdecarlo/2013/09/18/cost-of-living-extremely-well-index-the-price-of-the-good-life/#2715e4857a0b4df92c0c41a4>>. Acesso em: 17 fev. 2016.

DESCOLA, P. **Entre nature et culture**. Paris: Gallimard, 2007.

DION, D.; ARNOULD, E. Retail luxury strategy: assembling charisma through art and magic. **Journal of Retailing**, New York, v.87, n.4, p.502-520, Dec. 2011.

DIXON, T. **The invention of altruism**: making moral meaning in Victorian Britain. Oxford: Oxford University Press, 2008.

DUFY, C. **Le troc dans le marché**: pour une sociologie des échanges dans la Russie post-soviétique. Paris: L'Harmattan, 2008.

DUNOYER, C. **De la liberté du travail, ou simple exposé des conditions sous lesquelles les forces humaines s'exercent avec le plus de puissance**. Paris: Guillaumin, 1845. v.3.

DURKHEIM, E. **Lettres à Marcel Mauss**. Paris: Presses Universitaires de France, 1998.

DURKHEIM, E. **Règles de la méthode sociologique**. Paris: Presses Universitaires de France, 1976a.

DURKHEIM, E. **Le socialisme**: sa définition, ses débuts, la doctrine saint-simonienne. Paris: Presses Universitaires de France, 1976b.

DURKHEIM, E. **Le suicide**: étude de sociologie. Paris: Presses Universitaires de France, 1976c.

DURKHEIM, E. **Textes**. Paris: Édition de Minuit, 1975. v.2.

DURKHEIM, E. **L'éducation morale**. Paris: Presses Universitaires de France, 1974.

DURKHEIM, E. Les études de sciences sociales. In: DURKHEIM, E. *La science sociale et l'action*. Paris: Presses Universitaires de France, 1970a. p.184-214.

DURKHEIM, E. Cours de sciences sociales: leçon d'ouverture. In: DURKHEIM, E. **La science sociale et l'action**. Paris: Presses Universitaires de France, 1970b. p.77-110.

DURKHEIM, E. Sociologie et sciences sociales. In: DURKHEIM, E. **La science sociale et l'action**. Paris: Presses Universitaires de France, 1970c. p.137-170.

DURKHEIM, E. **Leçons de sociologie**: physique des mœurs et du droit. Paris: Presses Universitaires de France, 1969.

DURKHEIM, E. **Les formes élémentaires de la vie religieuse**: le système totémique en Australie. Paris: Presses Universitaires de France, 1968.

DURKHEIM, E. Préface de la deuxième édition: quelques remarques sur les groupements professionnels. In: DURKHEIM, E. **De la division du travail social**. 2.ed. Paris: Alcan, 1902. p.I-XXXVI.

DURKHEIM, E. **De la division du travail social**: études sur l'organisation des sociétés supérieures. Paris: Alcan, 1893.

ELSTER, J. **Le désintéressement**: traité critique de l'homme économique. Paris: Le Seuil, 2009.

ELSTER, J. Ethique des choix médicaux. In: ELSTER, J.; HERPIN, N. (Ed.). **Éthique des choix médicaux**: Arles: Actes Sud, 1992. p.11-35.

ESPING-ANDERSEN, G. **Les trois mondes de l'État providence**: essai sur le capitalisme moderne. Paris: Presses Universitaires de France, 1999.

EYRAUD, C. **Le capitalisme au cœur de l'État**: comptabilité privée et action publique. Broissieux: Éditions du Croquant, 2013.

FÉLOUZIS, G.; MAROY, C.; VAN ZANTEN, A. **Les marchés scolaires**: sociologie d'une politique publique d'éducation. Paris: Presses Universitaires de France, 2013.

FONDATION DE FRANCE. **Les fondations en France en 2007**: fondateurs, secteurs d'intervention, poids économique. Paris, 2008. Disponible en: <<http://pt.slideshare.net/FondationDeFrance/tlchargez-1tude-etudefondations>>. Accès en: 17 fév. 2016.

FONDATION DE FRANCE. **Baromètre de la générosité en France**. Paris, 2004.

FONTAINE, L. **Le marché**: histoire d'une conquête sociale. Paris: Gallimard, 2013.

- FONTAINE, P. Beyond altruism?: economics and the minimization of unselfish behavior: 1975-93. **History of Political Economy**, Durham, v.44, n.2, p.195-233, 2012.
- FONTAINE, P. From philanthropy to altruism: incorporating unselfish behavior into economics, 1961-1975. **History of Political Economy**, Durham, v.39, n.1, p.1-46, 2007.
- FOUCAULT, M. **Sécurité, territoire, population**. Paris: Seuil-Gallimard, 2004a.
- FOUCAULT, M. **Naissance de la biopolitique**. Paris: Seuil-Gallimard, 2004b.
- FOURCADE, M. **Economists and societies: disciplines and profession in the United States, Britain & France, 1890s to 1990s**. Princeton: Princeton University Press, 2009.
- FOURQUET, F. **Les comptes de la puissance: histoire de la comptabilité nationale et du plan**. Paris: Encres, 1980.
- FRANCE-TRANSPLANT. **Rapport d'activité**. Lyon, 1977.
- FRANCK, R. **Luxury fever: weighting the cost of excess**. Princeton: Princeton University Press, 1999.
- FRANK, R.; GILOVICH, T.; REGAN, D. Does studying economics inhibit cooperation? **Journal of Economic Perspectives**, Nashville, v.7, n.2, p.159-171, 1993.
- GALE, D.; SHAPLEY, L. College admissions and the stability of marriage. **The American Mathematical Monthly**, Washington, v.69, n.1, p.9-15, 1962.
- GARCIA-PARPET, M.-F. **Le marché de l'excellence: les grands crus à l'épreuve de la mondialisation**. Paris: Le Seuil, 2009.
- GARCIA-PARPET, M.-F. Des outsiders dans l'économie de marché: Pierre Bourdieu et ses travaux sur l'Algérie. **Awal**, Charenton-le-Pont, n.27/28, p.139-152, 2003.
- GARCIA-PARPET, M.-F. La construction d'un marché parfait : le marché au cadran de Fontaines en Sologne. **Actes de la Recherche en Sciences Sociales**, Lyon, v.65, n.1, p.2-13, 1986.
- GISLAIN, J.-J.; STEINER, P. **La sociologie économique, 1890-1920: Durkheim, Pareto, Schumpeter, Simiand, Veblen et Weber**. Paris: Presses Universitaires de France, 1995.
- GODBOUT, J. **Ce qui circule entre nous: donner, recevoir, rendre**. Paris: Le Seuil, 2007.
- GODBOUT, J.; CAILLÉ, A. **L'esprit du don**. Paris: La Découverte, 1992.

- GODBOUT, J.; CHARBONNEAU, J. **La circulation du don dans la parenté**. Montréal: Institut National de la Recherche Scientifique, 1996.
- GODECHOT, O. **Les traders**: essai de sociologie des marchés financiers. Paris: La Découverte, 2001.
- GOEDE, M. de. **Virtue, fortune and faith**: a genealogy of finance. Minneapolis: Minnesota University Press, 2005.
- GOLLAC, S. **La pierre de discord**: stratégies immobilières familiales dans la France contemporaines. 2011. Thèse (Doctorat en Sociologie) – EHESS, Paris, 2011.
- GOTMAN, A. Vers la fin de la transmission? de l'usage du logement pour assurer ses vieux jours. **Sociologie**, Paris, v.1, n.1, p.141-159, 2010.
- GOTMAN, A. **L'héritage**. Paris: Presses Universitaires de France, 2006.
- GOUHIER, H. **La jeunesse d'Auguste Comte**. Paris: Vrin, 1970. v.3.
- HALBWACHS, M. **La classe ouvrière et les niveaux de vie**: recherches sur la hiérarchie des besoins dans les sociétés industrielles contemporaines. Paris: Gordon and Breach, 1970.
- HAUSMAN, D. **The inexact and separate science of economics**. Cambridge: Cambridge University Press, 1992.
- HEALY, K. **Last best gift**: altruism and the market for human blood and organs. Chicago: Chicago University Press, 2006.
- HENNION, A. Réflexivités: l'activité de l'amateur. **Réseaux**, Belgica, n.153, p.55-79, 2009.
- HENNION, A. Une sociologie des attachements: d'une sociologie de la culture à une pragmatique de l'amateur. **Sociétés**, Paris, n.85, p.9-24, 2004.
- HERMITTE, M.-A. **Le sang et le droit**: essai sur la transfusion sanguine. Paris: Le Seuil, 1996.
- HERPIN, N.; DÉCHAUX, H. Entraide familiale, indépendance et sociabilité. **Economie et Statistique**, Paris, n.373, p.3-32, 2004.
- HERPIN, N.; VERGER, D. Flux et superflu: l'échange des cadeaux en fin d'année. **Economie et Statistiques**, Paris, n.173, p.33-47, 1985.
- HILLER, V.; TERCIEUX, O. Choix d'école en France: une évaluation de la procédure Affelnet. **Revue Économique**, Paris, v.65, n.3, p.619-656, 2014.
- HIRSCHMAN, A. **Les passions et les intérêts**: justifications politiques du capitalisme avant son apogée. Paris: Presses Universitaires de France, 1980.
- HOCHSCHILD, A. R. **The managed heart**: commercialization of human feeling. Berkeley: University of California Press, 1985.

- HUBERT, H.; MAUSS, M. Essai sur la nature et la fonction du sacrifice. In: MAUSS, M. **Œuvres**. Paris: Éditions de Minuit, 1969. v.1. p.193-307.
- HURWICZ, L. **But who will guard the guardians?** Disponível em: <http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2007/hurwicz-lecture.html>. Acesso em: 17 fev. 2016.
- HURWICZ, L. The design of mechanisms for resource allocation. **American Economic Review**, Nashville, v.63, n.2, p.1-30, 1973.
- HUTCHINS, E. **Cognition in the wild**. Cambridge: MIT Press, 1995.
- ISRAEL, G. **La mathématisation du réel**: essai sur la modélisation mathématique. Paris: Le Seuil, 1996.
- JACQUELINET, C. et al. Règles d'attribution des greffons hépatiques. **La Presse Médicale**, Paris, v.37, n.12, p.1782-1786, 2008.
- JACQUELINET, C. et al. Organ Sharing and allocation criteria. In: RICARD, V. **Transplant coordination manual**. Barcelona: Donation and Transplant Institute, 2007. p.28-42.
- JACQUELINET, C. et al. Changing kidney allocation policy in France: the value of simulation. **AMIA Symposium Proceedings**, 2006. Disponível em: <<http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC1839596/>>. Acesso em: 17 fev. 2016.
- JONVEAUX, I. **Le monastère au travail**: le royaume de Dieu au défi de l'économie. Paris: Bayard, 2011.
- KAPFERER, J.-N.; BASTIEN, V. **The luxury strategy**: break the rules of marketing to build luxury brands. London: Kogan Page, 2012.
- KAPUR, A.; MACLEOD, N.; SINGH, N. **Plutonomy**: buying luxury, explaining global imbalance. Citigroup Equity strategy Papers, 2005.
- KARPIK, L. **L'économie des singularités**. Paris: Gallimard, 2007.
- KNIGHT, F. **Risk, uncertainty and profit**. Washington: BeardBooks, 2002.
- KOLM, S.-C. Introduction to the economics of giving, altruism and reciprocity. In: KOLM, S.-C.; YTHIER, J. M. (Ed.). **Handbook on the economics of giving, altruism and reciprocity**. Amsterdam: North Holland, 2006. v.1. p.1-122.
- KOTLIKOFF, L. J. **Essays on saving, bequests, altruism, and life-cycle planning**. Cambridge: The MIT Press, 2001.
- LAPIDUS, A. (Ed.). **Revue économique, 1950-2000**: un demi-siècle en perspective. Paris: Presses de la Fondation Nationale des Sciences Politiques, 2000.
- LEBARON, F. **La croyance économique**: les économistes entre science et politique. Paris: Le Seuil, 2000.

LEFÈVRE, S. **ONG et C°. mobiliser les gens, mobiliser l'argent**. Paris: Presses Universitaires de France & Le Monde, 2010.

LEROY, M. **L'impôt, l'État et la société**: la sociologie fiscale de la démocratie interventionniste. Paris: Economica, 2010.

LEROY-BEAULIEU, P. **L'État moderne et ses fonctions**. Paris: Guillaumin, 1890.

LE VAN-LEMESLE, L. **Le juste ou le riche**: l'enseignement de l'économie politique, 1815-1950. Paris: Comité pour l'histoire économique et financière de la France, 2004.

LOCRÉ, J.-G. **Procès-verbaux du conseil d'État contenant la discussion du projet de code civil**. Paris: Imprimerie de la République, 1803. v.2.

MACKENZIE, D. **Material markets**: how economic agents are constructed. Oxford: Oxford University Press, 2009.

MACKENZIE, D. **An engine, not a camera**. Cambridge: MIT Press, 2006.

MACKENZIE, D.; MILO, Y. Constructing a market, performing theory: the historical sociology of a financial derivatives market. **American Journal of Sociology**, Chicago, v.109, n.1, p.107-145, 2003.

MACKENZIE, D.; MUNIESA, F.; SIU, L. (Ed.). **Do economists make markets?: on the performativity of economics**. Princeton: Princeton University Press, 2007.

MALEVILLE, J. de. **Analyse raisonnée de la discussion du code civil au conseil d'Etat**. Paris: Garnier et Laporte, 1805. v.2.

MALINOWSKI, B. **Les argonautes du Pacifique occidental**. Paris: Gallimard, 1989.

MARAIS, J.-L. **Histoire du don en France de 1800 à 1939**: dons et legs charitables, pieux et philanthropiques. Rennes: Presses de l'Université de Rennes, 1999.

MARWELL, G.; AMES, R. Economists free ride, does anyone else? experiments on the provision of public goods, IV. **Journal of Public Economics**, Amsterdam, v.15, p.295-310, 1981.

MASKIN, E. **Mechanism design**: how to implement them? 2007. Disponível em: <http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2007/maskin-lecture.html>. Acesso em: 17 fev. 2016.

MASSON, A. **Des liens et des transferts entre générations**. Paris: Éditions de l'EHESS, 2009.

MATAS, A. The case for living kidney sales: rationale, objections and concerns. **American Journal of Transplantation**, Hoboken, v.4, n.12, p.2007-2017, 2004.

- MATAS, A.; SCHNITZLER, M. Payment for living donor (vendors) of kidneys: a cost effective analysis. **American Journal of Transplantation**, Hoboken, v.4, n.2, p.216-221, 2003.
- MAUNIER, R. **L'empire français**: propos et projets. Paris: Librairie du Recueil Sirey, 1943.
- MAUNIER, R. Recherches sur les échanges rituels en Afrique du Nord. **L'année Sociologique**, Paris, v.2, p.12-97, 1927.
- MAUSS, M. Essai sur le don: forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques. In: MAUSS, M. **Sociologie et anthropologie, 1925**. Paris: Presses Universitaires de France, 1980. Paginação irregular.
- MAUSS, M. Introduction. In: MAUSS, M. **Œuvres**: cohésion sociale et divisions de la sociologie. Paris: Minuit, 1969. v.3. p. 500-505.
- MAUSS, M. **Manuel d'ethnographie**. Paris: Payot, 1947.
- MCMILLAN, J. Selling spectrum rights. **Journal of Economic Perspectives**, Nashville, v.8, n.3, p.145-162, 1994.
- MERTON, R. Les prophéties auto-réalisatrices. In: MERTON, R. **Théorie sociologique et structures sociales**. Paris: Plon, 1972. p. 140-164.
- MILGROM, E. **Putting auction theory to work**. Cambridge: Cambridge University Press, 2003.
- MILL, J. S. **Système de logique inductive et déductive**. Liège: Mardaga, 1988.
- MILL, J. S. Comte and positivism. In: MILL, J. S. **The collected works of J.-S. Mill**. Toronto: Toronto University Press, 1974. v.10. paginação irregular.
- MODIGLIANI, F. The role of intergenerational transfers and life cycle saving in the accumulation of wealth. **Journal of Economic Perspectives**, Nashville, v. 2, n. 2, p. 15-40, 1988.
- MORELLE, A. **La défaite de la santé publique**. Paris: Flammarion, 1996.
- MORGAN, M. **The world in the model**: how economists work and think. Cambridge: Cambridge University Press, 2012.
- MUNIESA, F. **Des marchés comme algorithmes**: sociologie de la cotation électronique à la bourse de Paris. 2003. 463f. Thèse (Doctorat en Socio-Economie de l'Innovation) – Ecole des Mines de Paris, 2003. Disponível em: <<https://halshs.archives-ouvertes.fr/tel-00087459/document>>. Acesso em: 17 fev. 2016.
- MUNIESA, F. Un robot walrasien: cotation électronique et justesse de la découverte des Prix. **Politix**, Paris, v.13, n.52, p.121-154, 2000.
- MYERSON, R. **Perspectives on mechanism design in economic theory**. 2007. Disponível em: <http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2007/myerson-lecture.html>. Acesso em: 17 fev. 2016.

- ORLÉAN, A. **L'empire de la valeur**: refonder l'économie. Paris: Le Seuil, 2011.
- ORLÉAN, A. **Le pouvoir de la finance**. Paris: Odile Jacob, 1999.
- ORLÉAN, A. (Ed.). **L'économie des conventions**. Paris: Presses Universitaires de France, 1994.
- OSTRY, J.; BERG, A.; TSANGARIDES, C. Redistribution, inequality, and growth. **IMF Staff Discussion Note**, Feb. 2014. Disponível em: <<https://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2014/sdn1402.pdf>>. Acesso em: 17 fev. 2016.
- PERRIN-HEREDIA, A. **Logiques économiques et comptes domestiques en milieu populaire**: ethnographie économique d'une "zone urbaine sensible". 2010. 760f. Thèse (Doctorat en Sociologie) – Université de Reims-Champagne-Ardenne, Reims, 2010.
- PHILLIPS, A. **Our bodies, whose property?** Princeton: Princeton University Press, 2013.
- PICHÉ, S. **Echanges de dons entre les clubs professionnels de sports collectifs et les acteurs de leur environnement**. 2009. Thèse (Doctorat) – Université Claude Bernard, Lyon, 2009.
- PIKETTY, T. **Le capital au 21^e siècle**. Paris: Seuil, 2013.
- PIKETTY, T. On the long run evolution of inheritance: France, 1820-2050. **Quarterly Journal of Economics**, Cambridge, v.126, n.3, p.1071-1131, 2011.
- POLANYI, K. **La grande transformation**: aux origines économiques et politiques de notre temps. Paris: Gallimard, 1981.
- POLANYI, K. **The livelihood of man**. New York: The Academic Press, 1977.
- POLANYI, K. Our obsolete market mentality. In: DALTON, G. (Ed.). **Primitive, archaic and modern economies**: essays of Karl Polanyi. New York: Anchor Books, 1968a. p.59-77.
- POLANYI, K. The economy as instituted process. In: DALTON, G. (Ed.). **Primitive, archaic and modern economies**: essays of Karl Polanyi. New York: Anchor Books, 1968b. p.139-174.
- POLANYI, K. **Dahomey and the slave trade**: an analysis of an archaic economy. Seattle: Washington University Press, 1966.
- PRICEWATERHOUSECOOPERS. **Market vision luxury**: challenges and opportunities in the new luxury world: winners and strategic drivers. 2012. Disponível em: <<https://www.pwc.com/it/it/publications/assets/docs/luxury-market-vision-2012.pdf>>. Acesso em: 17 fev. 2016.
- PROUDHON, P.-J. Qu'est-ce que la propriété? In: PROUDHON, P.-J. **Œuvres complètes de P.-J. Proudhon**. Paris: Rivière, 1926. Paginação irregular.

- QUINN, S. The transformation of morals in markets: death, benefits, and the exchange of life insurance policies. **American Journal of Sociology**, Chicago, v.114, n.3, p.738-780, 2008.
- RADIN, M. **Contested commodities**: the trouble with trade in sex, children, body parts and other things. Cambridge: Harvard University Press, 1996.
- RIOT, E.; CHAMARET, C.; RIGAUD, E. Murakami on the bag: Louis Vuitton's decommodification strategy. **International Journal of Retail and Distribution Management**, Bradford, v.41, n.11/12, p.919-939, 2013.
- ROBBINS, L. **An essay on the nature and significance of economic science**. London: MacMillan, 1933.
- ROSEN, S. The economics of superstars. **The American Economic Review**, Nashville, v.71, n.5, p.845-858, Dec. 1981.
- ROSEN, S.; LAZEAR, E. Rank-order tournaments as optimum labor contract. **Journal of Political Economy**, Chicago, v.89, n.5, p.841-864, Oct.1981.
- ROTH, A. Experiments in market design. In: KAGEL, J.; ROTH, A. (Ed.). **Handbook of Experimental Economics**. Princeton: Princeton University Press, 2010. v.2. paginação irregular.
- ROTH, A. Deferred acceptance algorithms: history, practice and open questions. **International Journal of Game Theory**, Vienna, v.36, n.3, p.537-569, 2008a.
- ROTH, A. What have we learned from market design? **The Economic Journal**, West Sussex, v.118, n.527, p.285-310, 2008b.
- ROTH, A. Repugnance as a constraint on markets. **Journal of Economic Perspectives**, Nashville, v.21, n.3, p.37-58, 2007.
- ROTH, A. The origins, history, and design of the resident match. **Journal of the American Medical Association**, Chicago, v.289, n.7, p.909-912, 2003.
- ROTH, A. The economist as engineer: game theory, experimental economics and computation as tool for designing economics. **Econometrica**, Chicago, v.70, n.4, p.1341-1378, 2002.
- ROTH, A. Introduction to experimental economics. In: KAGEL, J.; ROTH, A. (Ed.). **Handbook of Experimental Economics**. Princeton: Princeton University Press, 1995. p.3-109.
- ROTH, A.; KAGEL, J. (Ed.). **Handbook on Experimental Economics**. Princeton: Princeton University Press, 1995.
- ROTH, A.; PERANSON, E. The redesign of the matching market for American physicians: some engineering aspects of economic design. **American Economic Review**, Nashville, v.89, n.4, p.748-780, 1999.

- ROTH, A.; SAIDMAN, S. Increasing the opportunity of live kidney donation by matching for two-and three-way exchanges. **Transplantation**, Baltimore, v.81, n.5, p.773-782, 2006.
- ROTH, A.; SÖNMEZ, T.; ÜNVER, M. A kidney exchange clearinghouse in New England. *American Economic Review*, Nashville, v.95, n.2, p.376-380, 2005.
- ROTH, A.; SÖNMEZ, T.; ÜNVER, M. Kidney exchange. **Quarterly Journal of Economics**, Cambridge, v.119, n.2, p.457-488, 2004.
- SANDEL, M. **What money can't buy: the moral limits of market**. New York: Farar, Strauss and Giroux, 2012.
- SATTEL, S. (Ed.). **When altruism isn't enough**: the case for compensating kidney donors. Washington: The American Enterprise Institute, 2008.
- SATZ, D. **Why some things should not be for sale: the moral limits to markets**. Oxford: Oxford University Press, 2010.
- SEN, A. Rational fools: a critique of the behavioral foundations of economic theory. **Philosophy & Public Affairs**, [S.l.], v.6, n. 4, p.317-344, 1977.
- SIMIAND, F. La psychologie sociale des crises et les fluctuations de courte durée. **Annales Sociologiques**, Paris, série D, n.2, p.3-32, 1937.
- SIMIAND, F. La monnaie, réalité sociale. **Annales Sociologiques**, Paris, série D, n.1, p.1-86, 1934.
- SIMIAND, F. **Le salaire, l'évolution sociale et la monnaie**: essai de théorie expérimentale du salaire. Paris: Alcan, 1932a. v.2.
- SIMIAND, F. **Les fluctuations économiques à longue période et la crise mondiale**. Paris: Alcan, 1932b.
- SIMIAND, F. **Recherches sur le mouvement général des prix du XVI^e au XIX^e siècle**. Paris: Domat Montchrétien, 1930-1932.
- SIMIAND, F. **Cours d'économie politique**. Paris: Domat-Montchrétien, 1929-1931. v.2.
- SIMIAND, F. **La méthode positive en économie**. Paris: Alcan, 1912.
- SIMIAND, F. **Le salaire des ouvriers des mines de charbon en France**: contribution à une théorie économique du salaire. Paris: Cornély, 1907.
- SIMMEL, G. **Sociologie**: études sur les formes de la socialisation. Paris: Presses Universitaires de France, 1999.
- SIMONET, M. **Le travail bénévole**: engagement citoyen ou travail gratuit? Paris: La Dispute, 2010.

- SMITH, V. **Constructivist and ecological rationality in economics**. 2002. Disponível em: <http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2002/smith-lecture.html>. Acesso em: 17 fev. 2016.
- SÖNMEZ, T.; ÜNVER, U. Market design for kidney exchange. In: VULKAN, N.; ROTH, A.; NEEMAN, Z. (Ed.). **The handbook of market design**. Oxford: Oxford University Press, 2013. p.91-137.
- SPENCER, H. Reason for dissenting from the philosophy of M. Comte. In: SPENCER, H. **Reasons for dissenting from the philosophy of M. Comte and other essays**. Berkeley: The Glendessary Press, 1968. Paginação irregular.
- SPENCER, H. **Data of ethics**. New York: Collier, 1900.
- SPENCER, H. **L'individu contre l'État**. Paris: Alcan, 1892.
- STEINER, P. **Sociologie de la connaissance économique: essai sur les rationalisations de la connaissance économique (1750-1850)**. Paris: Presses Universitaires de France, 1998.
- STEINER, P.; TRESPEUCH, M. (Ed.). **Marchés contestés: quand le marché rencontre la morale**. Toulouse: Presses de l'Université du Mirail, 2014.
- STREECK, W. **Buying times: the delayed crisis of democratic capitalism**. Londres: Verso, 2014.
- TAYLOR, J. **Stakes and kidneys: why markets in human body parts are morally imperative**. Aldershot: Ashgate, 2005.
- TESTART, A. **Critique du don: études sur la circulation non-marchande**. Paris: Syllepse, 2007.
- THALER, R.; SUNSTEIN, C. **Nudges: or how to improve decisions**. New Haven: Yale University Press, 2008.
- THIERS, A. **De la propriété**. Paris: Paulin, Lheureux, 1848.
- THOMPSON, E. The moral economy of the English crowd in the Eighteenth Century. **Past and Present**, Oxford, n.50, p.76-136, 1971.
- TITMUS, R. **The gift relationship: from human blood to social policy**. London: London School of Economics Books, 1997.
- TOCQUEVILLE, A. de. De la démocratie en Amérique. In: TOCQUEVILLE, A. de. **Œuvres complètes de Tocqueville**. Paris: Gallimard, 1951. v.1, t.1. paginação irregular.
- TROPLONG, R. **Le droit civil expliqué suivant l'ordre des articles du code: de la succession et des donations**. Bruxelles: Labroue et C°, 1855. v.1.
- VELTHUIS, O. **Talking prices: symbolic meanings of prices on the market of contemporary art**. Princeton: Princeton University Press, 2005.

- VULKAN, N.; ROTH, A.; NEEMAN, Z. (Ed.). **The handbook of market design**. Oxford: Oxford University Press, 2013.
- WALLISER, B. **Comment raisonnent les économistes**: les fonctions des modèles. Paris: Odile Jacob, 2011.
- WEBER, F. **Penser la parenté aujourd'hui**: la force du quotidien. Paris: Editions Rue d'Ulm, 2013.
- WEBER, F. Présentation: vers une ethnographie des prestations sans marché. In: MAUSS, M. **Essai sur le don**. Paris: Presses Universitaires de France, 2007. *Paginação irregular.*
- WEBER, F. Pour penser la parenté contemporaine. In: DEBORDEAUX, D.; STROBEL, P. (Ed.). **Les solidarités familiales en questions**: entraide et transmissions. Paris: Librairie Générale de Droit et de Jurisprudence, 2002. p. 73-106.
- WEIDENFELD, K. **A l'ombre des niches fiscales**. Paris: Economica, 2011.
- WOLF, F.-C.; ATTIAS-DONFUT, C. Les comportements de transferts intergénérationnels en Europe. **Economie et Statistiques**, Paris, n.403-404, p.117-141, 2007.
- WORLD HEALTH ORGANIZATION. **Legislative responses to organ transplantation**. Dordrecht: Martinus Nijhoff, 1994.
- ZALOON, C. **Out of the Pits**: trading and technology from Chicago to London. Chicago: Chicago University Press, 2010.
- ZELIZER, V. **Economic lives**: how culture shapes the economy. Princeton: Princeton University Press, 2010.
- ZELIZER, V. **The purchase of intimacy**. Princeton: Princeton University Press, 2005.

SOBRE O AUTOR

Philippe Steiner é professor e pesquisador na Universidade Paris-Sorbonne. É autor de diversos artigos e livros sobre a sociologia de Durkheim e a sociologia Econômica. No Brasil, o autor publicou os seguintes livros: *A sociologia econômica*, editora Atlas, 2006 e *A sociologia de Durkheim*, editora Vozes, 2016. Email: philippe.steiner@paris-sorbonne.fr

SOBRE O VOLUME

Série Temas em Sociologia nº 9

Formato: 14 x 21 cm

Mancha: 10,4 x 17,4 cm

Tipologia: Garamond 10/12 pt

Primeira edição: 2016

Para adquirir esta obra:

STAEPE – Seção Técnica de Apoio ao Ensino, Pesquisa e Extensão

Laboratório Editorial

Rodovia Araraquara-Jaú, km 01

14800-901 – Araraquara

Fone: (16) 3334-6275 ou 3334-6234

E-mail: laboratorioeditorial@fclar.unesp.br

Site: <http://www.fclar.unesp.br/laboratorioeditorial>

