

## ***Polanyi e a Nova Sociologia Econômica: uma aplicação contemporânea do conceito de enraizamento social***<sup>\*</sup>

Valeria da Vinha<sup>\*\*</sup>

**Resumo** – Ao resgatar e revitalizar noções fundamentais da Sociologia Econômica propostas por Karl Polanyi, a chamada Nova Sociologia Econômica (NSE) contribui para uma leitura contemporânea a respeito das formas de articulações de interesse no ambiente influenciado pelas convenções do desenvolvimento sustentável e da responsabilidade social corporativa. O pressuposto de ação econômica socialmente “enraizada” [*embedded*] permite um melhor entendimento sobre as interações entre o homem e o meio ambiente, bem como entre os arranjos institucionais que sustentam o relacionamento entre as organizações empresariais e seus *stakeholders*<sup>1</sup>. Adicionalmente, sinaliza como este relacionamento evolui para a constituição de instituições híbridas e mais democráticas.

**Palavras-chave** – Sociologia Econômica. Estratégias empresariais. Desenvolvimento sustentável.

**Abstract** – By restoring and revitalizing fundamental ideas of Economic Sociology, proposed by Karl Polanyi, the so-called New Economic Sociology (NSE) offers a contemporary perspective on the forms in which interests are articulated in a context influenced by the conventions of sustainable development and corporate social responsibility. The presupposition that economic action is socially “embedded” allows a better understanding of the interactions between man and environment, as well as among institutional arrangements that sustain the relationship between business organizations and their stakeholders. Additionally, the article suggests how this relationship evolves toward the constitution of hybrid and more democratic institutions.

**Key words** – Economic Sociology. Sustainable development. Business strategies.

---

\* “Enraizamento social”: tradução do conceito de *social embeddedness*.

\*\* Professora-Adjunta do Instituto de Economia da UFRJ. E-mail: [valeriavinha@globo.com](mailto:valeriavinha@globo.com); [valeria@rebraf.org.br](mailto:valeria@rebraf.org.br).

### *Introdução*

Neste artigo, apresentamos as principais premissas de Karl Polanyi (1886-1968) e da chamada Nova Sociologia Econômica, com o intuito de demonstrar seu potencial explicativo para a compreensão das manifestações contemporâneas surgidas no bojo das convenções do desenvolvimento sustentável e da responsabilidade social corporativa. Nossa hipótese é que essas convenções contribuem para realçar a presença dos princípios de comportamento social observados por Polanyi em todas as sociedades (desde as primitivas, passando pelo feudalismo e ainda bastante vigorosos no longo período de transição para o capitalismo): a reciprocidade, a redistribuição e o intercâmbio, os quais se manifestam num ambiente caracterizado pelo enraizamento social de todas as formas institucionais e organizacionais.

Tanto a Sociologia Econômica de Polanyi, quanto a corrente mais recente, a chamada Nova Sociologia Econômica (NSE), procuram integrar as teorias sociológicas e econômicas, e diferenciam-se das demais correntes de pensamento das ciências sociais por privilegiar a dimensão histórica e os estudos empíricos e, ao mesmo tempo, fornecer argumentos críticos consistentes com a teoria neoclássica.

A NSE é baseada na idéia de que economia e sociedade são mutuamente enraizadas. Na sua análise sobre a importância desta corrente teórica, Fred BLOCK (1990) argumenta que esta pode ser usada para desafiar a tendência dos economistas em “naturalizar” a economia, isto é, em ver os arranjos econômicos como “naturais e necessários”. Para este autor, a NSE fornece a melhor base para desenvolver uma análise do processo econômico historicamente enraizado, mas reconhece que sua aplicação tem sido complexa e confusa, justamente por ressentir-se da pré-existência de um arcabouço teórico já consolidado. Por esta razão, a NSE vem avançando, principalmente, ao apontar caminhos para superar as deficiências explicativas da teoria neoclássica<sup>2</sup>.

### *A contribuição de Polanyi*

Polanyi teve o mérito de realizar a distinção fundamental dos dois significados da palavra economia, abrindo com isso um novo campo de

investigação nas ciências sociais, conhecido como Sociologia Econômica: o significado formal (“[...] *that centers on the economizing of scarce resources to make the most efficient use of what is available*”) e o significado substantivo (“*The meeting of material needs through a process of interaction between humans and their environment [...]*”), sendo seus recursos destinados a atender às necessidades do conjunto da sociedade.

Em suas pesquisas sobre os sistemas tribais primitivos, Polanyi observou que nem todas as sociedades humanas alocaram recursos escassos para incrementar a eficiência na produção. Pelo contrário, através da maior parte da história, a satisfação da subsistência era estruturada seja por laços de parentesco [*kinship*], seja pela religião ou outras práticas culturais que tinham muito pouco a ver com a alocação de recursos escassos. O modelo de economia formal, no qual indivíduos maximizam ganhos econômicos através do comportamento competitivo, não se aplica a todas as sociedades, levando Polanyi a questionar a universalidade de uma teoria econômica que não contempla as diferenças fundamentais entre sociedades capitalistas e pré-capitalistas (BLOCK, 1990, p. 39).

No clássico *A grande transformação*, escrito em 1944, POLANYI (1957) apresenta sua tese histórica, cuja principal contribuição foi a de ter resgatado a dinâmica dos sistemas econômicos nas sociedades pré-capitalistas para explicar as motivações do homem enquanto ser social. Critica o desprezo da ortodoxia por este tema – visto como pertencente a uma fase superada historicamente, portanto, não mais válido como objeto de análise das ciências sociais – que, ao privilegiar o estudo das sociedades capitalistas, toma a barganha e a troca como referências obrigatórias do comportamento social do homem ao longo da evolução histórica. Com isso, avalia Polanyi, perde-se a dimensão das motivações econômicas que se originam no contexto da vida social, influenciando toda uma geração de pensadores que, ao desprezarem as sociedades “não civilizadas”, não perceberam as inúmeras semelhanças entre elas e as sociedades “civilizadas”:

[...] The outstanding discovery of recent historical and anthropological research is that man’s economy, as a rule, is submerged in his social relationships. He does not act so as to safeguard his individual interest in the possession of material goods; he acts so as to safeguard his social standing, his social

claims, his social assets [...]. Neither the process of production nor that of distribution is linked to specific economic interests attached to the possession of goods; but every single step in that process is geared to a number of social interests which eventually ensure that the required step be taken [...] (POLANYI, 1957, p. 46).

Em outras palavras, a economia e seus derivados, como a troca e o escambo, nunca foram os determinantes da vida social, mas sim a necessidade de manter a sociedade enquanto tal que levou os homens a se organizarem, também, economicamente. Independentemente da forma de organização da sociedade, o sistema econômico será sempre dirigido por motivações não-econômicas, concluiu ele.

Polanyi considerava a economia de mercado uma novidade histórica, isto é, nenhuma outra sociedade além da nossa foi controlada por um padrão institucional definido como um sistema auto-regulável dirigido pelos preços, não sofrendo interferência de nenhum outro fator externo. Contrariamente ao que pensava Adam Smith, para Polanyi o ganho e o lucro nunca foram os impulsionadores da economia nas sociedades que precederam historicamente o mundo capitalista. Os mercados existiam, mas desempenhavam um papel residual, e não determinante nem hegemônico.

Polanyi discordava, ainda, da pressuposição de Smith de que a divisão do trabalho dependia da existência do mercado, o que justificava a propensão do homem a permutar e barganhar. De acordo com Polanyi, a divisão do trabalho é um fenômeno antigo que se origina de diferenças inerentes a sexo, condições geográficas e capacidades individuais. Além disso, essas sociedades se responsabilizavam pela sobrevivência do conjunto dos seus membros, já que isto significava a manutenção dos laços sociais, os quais, em última instância, definiam-nas enquanto coletividades. Logo, não existia a noção de lucro, nem a propensão natural à barganha, sendo o sistema econômico uma mera função da organização social, embora existissem sofisticadas transações comerciais.

Porém, questionou Polanyi: se não existe a motivação do lucro, nem o princípio de trabalhar por remuneração e, principalmente, na ausência de qualquer instituição distinta baseada em motivações estritamente

econômicas, como, então, se garantia a ordem na produção e na distribuição? Isto ele atribuiu a dois princípios de comportamento: a *reciprocidade* e a *redistribuição*, cuja existência identificou em todas as sociedades que analisou. Observou, ainda, que esses princípios eram sustentados por padrões institucionais, respectivamente, a *simetria* e a *centralidade*, levando-o a inferir que o ponto de partida para a compreensão da história das civilizações humanas é enxergar a economia enquanto um processo historicamente instituído (POLANYI, 1992).

### *Economia como um processo instituído*

Na visão de Polanyi, o processo econômico é “instituído” porque está definido pela interação, empiricamente construída, entre o homem e seu ambiente, resultando na satisfação tanto das suas necessidades materiais quanto das psicológicas. O termo “instituído” pressupõe que as atividades sociais que formam este processo – exercido por movimentos de mudanças locais ou apropriacionais<sup>3</sup> – estão, concentradamente, contidas em instituições. Seus componentes econômicos, agrupados como ecológicos, tecnológicos ou sociais, não interagiriam, nem formariam unidade e identidade estrutural, sem sua expressão institucional. Como o próprio autor exemplificou, “*the choice between capitalism and socialism refers to two different ways of instituting modern technology in the process of production*”. Motivo pelo qual, mesmo sendo relativamente independentes, existe interdependência entre tecnologias e instituições. Nas suas palavras:

The instituting of economic process vests that process with unity and stability<sup>4</sup>; it produces a structure with a definite function in society; it shifts the place of the process in society, thus adding significance to its history; it centers interest on values, motives and policy. Unity and stability, structure and function, history and policy spell out operationally the content of our assertion that the human economy is an instituted process [...](POLANYI, 1992, p. 35).

A partir desta constatação, Polanyi concluiu que a economia humana está enraizada em instituições econômicas e não econômicas e que ambas

são igualmente vitais para a sua estruturação e funcionamento. Logo, para se entender como as economias são instituídas, é necessário estudar a maneira pela qual o processo econômico é instituído em diferentes tempos e lugares, isto é, como se manifestam, empiricamente, as formas de integração, a saber: reciprocidade, redistribuição e o intercâmbio (este último, sucessor histórico do princípio de *householding*):

[...] Reciprocity denotes movements between correlative points of symmetrical groupings; redistribution designates appropriational movements toward a center and out of it again; exchange refers here to vice-versa movements taking place as between ‘hands’ under a market system [...] (POLANYI, 1992, p. 35)<sup>5</sup>.

A *simetria* se manifestava na “dualidade”, isto é, na existência de um análogo, de um parceiro. Por exemplo, nas sociedades primitivas, cada aldeia possuía com outra aldeia um acordo para realizar as trocas de reciprocidade. Já a *centralidade* – que significava a entrega dos produtos a uma autoridade institucionalmente investida, responsável pela redistribuição em bases justas – era necessária por serem os rendimentos entre famílias e tribos irregulares, apesar deste procedimento não comprometer a base de reciprocidade, onde a doação era vista como uma virtude<sup>6</sup>.

Polanyi sustentava que os princípios de reciprocidade e de redistribuição estiveram presentes mesmo em sociedades não democráticas, como as oligarquias e as autarquias, e em todos os sistemas econômicos, uma vez que a contrapartida da autoridade hierarquicamente instituída, e socialmente legitimada (instância equivalente ao “chefe” nas sociedades primitivas), era exibir a riqueza passível de ser redistribuída, seja por qual mecanismo fosse (inclusive, a moeda) e seja para que grupo se destinasse (inclusive os militares e a chamada classe “ociosa”)<sup>7</sup>. Já o último princípio, o do *householding*, consistia na produção para uso privado do grupo, cujos excedentes, se vendidos, não comprometiam a base da domesticidade, do qual se originava o princípio do intercâmbio. Uma das evidências desta hipótese é o fato de os mercados medievais continuarem a ser extremamente regulados pela sociedade, mesmo tendo adquirido crescente importância a partir do século XVI, não existindo, portanto, condições para se auto-regularem.

Na interpretação de Polanyi, é radicalmente inverso o processo que levou à hegemonia dos mercados e de suas instituições como “organizadoras” da sociedade. Permuta (barganha e troca) está para padrão de mercado assim como reciprocidade está para padrão simétrico de organização e redistribuição para centralidade. Todavia, o padrão de mercado foi o único capaz de criar uma instituição específica, o próprio mercado, impulsionado pelo comércio de longa distância. Como este comércio originou-se numa esfera externa, fora dos limites do comércio local ou regional, não comprometeu a organização da economia doméstica, nem incitou a permuta e a barganha. Justamente por isto, era mais apropriado às modalidades de pirataria e roubo. Sendo assim, a constituição de um mercado local que integrasse o campo à cidade, nos moldes de mercados competitivos, foi muito mais resguardada, principalmente pelos governos das cidades, que funcionavam como um sistema comercialmente fechado e altamente regulado<sup>8</sup>.

De acordo com Polanyi, foi a intervenção estatal nos séculos XVI e XVII que impôs o sistema mercantil, destruindo os particularismos e liberando o comércio entre campo e cidade (o local e à distância) do caráter não-competitivo. Todavia, transfere para o Estado o desafio de lidar com o monopólio e a competição, ao que este responde com uma severa e absoluta regulamentação, não dando lugar, ainda, ao mercado auto-regulável. Tal evidência levou Polanyi a afirmar que não havia nada no mercantilismo que orientasse para um único desenvolvimento, que o sistema econômico estava submerso nas relações sociais e que os mercados eram “[...] *merely an accessory feature of an institutional setting controlled and regulated more than ever by social authority*” (POLANYI, 1957, p. 62-63).

Em síntese, na concepção de Polanyi, o padrão de mercado original confinou o próprio mercado a uma esfera de atuação que não comprometia os princípios de funcionamento baseados na reciprocidade e na redistribuição, uma vez que funcionava, apenas, como um apêndice. Esta interpretação sobre o papel desempenhado, historicamente, pelo mercado na economia é radicalmente diversa da defendida na teoria neoclássica. Enquanto, para Polanyi, a economia, por estar socialmente enraizada, organiza, orienta e impõe limites às funções do mercado, para a teoria neoclássica é o mercado que organiza e dirige a economia.

### ***Reciprocidade e Redistribuição como sistemas de coordenação***

Na tese histórica de Polanyi, a reciprocidade é uma forma de integração superior em virtude da sua capacidade de empregar a redistribuição e o intercâmbio como métodos subordinados (POLANYI, 1957, p. 37). A partir deste argumento, Burlamaqui observou que a reciprocidade pressupõe “movimentos de recursos e informações entre pontos correlatos de agrupamentos simétricas”. E como sistema integrativo configura, “[...] uma relação onde a dimensão cooperativa e o valor da confiança são reconhecidos como essenciais à continuidade, estabilidade e eficiência do processo de interação<sup>9</sup>. Sistemas de reciprocidade funcionam, principalmente, através de *networks*.”

O princípio da redistribuição, por sua vez, pressupõe hierarquia e a obediência a parâmetros ou estratégias definidos pela instituição centralizadora, consistindo, como sistema integrativo, “na coordenação de relações assimétricas entre agentes onde, além de uma legitimidade constituída sociopoliticamente, o grau de centralização e a eficiência na captação e realocação de recursos por parte de um (ou alguns) deles é essencial” (BURLAMAQUI, 1995, p. 70). Contudo, enquanto para Burlamaqui, a eficiência do sistema de redistribuição “decorre das características das burocracias como agentes de racionalização e administração de tarefas complexas” (Idem, p. 71), para Polanyi, o movimento apropriativo, simbolizado no termo *changing hands*, pode denotar organismos públicos assim como indivíduos ou firmas: “*The difference between them being mainly a matter of internal organization*” (POLANYI, 1992, p. 33).

Destacamos este ponto com o intuito de reforçar a percepção de Polanyi de que formas variadas de organização, também nas sociedades capitalistas, podem praticar a redistribuição, e não apenas aquela formalmente constituída para tal: a burocracia.

Finalmente, são especialmente pertinentes para sustentar nossas hipóteses duas implicações teóricas apontadas por Burlamaqui a partir dos conceitos de reciprocidade e redistribuição elaborados por Polanyi. A primeira, sugerindo que esses conceitos podem ser considerados “sistemas de coordenação, controle e mobilização de recursos econômicos – isto é, também como relações econômicas –, e sua apreensão como coetâneas e fun-



cionais – ao invés de excludentes – às de mercado”. Tal argumento antecipou a recente discussão em torno de mercados, hierarquias e redes como “modos alternativos, mas não excludentes de coordenação das interações sociais”. E a segunda, que conceitos como reciprocidade, confiança, credibilidade e cooperação, quando aplicados à análise das relações econômicas, decorrem de duas dimensões:

[...] A primeira delas diz respeito às relações entre coesão social, estabilidade e eficiência. Do fato de que, numa ótica keynesiana, esses fatores podem funcionar como mecanismos de difusão de informações, criação de convenções, coordenação de expectativas e conciliação de decisões. Do ponto de vista da sociologia econômica, como fontes de previsibilidade constituídas socialmente; e sintetizando ambas como mecanismos de redução de incertezas. (BURLAMAQUI, 1995, p. 72)

Percebemos no recente resgate de valores como ética, solidariedade e confiança na agenda empresarial – movimento que está sendo chamado de responsabilidade social corporativa – este potencial de coordenação de interesses e negociação de conflitos, enfim, de construção de um ambiente capaz de criar consenso acerca de regras e convenções.

### ***O conceito de enraizamento social (social embeddedness)***

Tributária de Durkheim e, especialmente, de Weber do *Economy and Society*, a chamada Nova Sociologia Econômica (NSE) resgatou e refinou os conceitos centrais da teoria de Polanyi. Dois dos seus principais representantes, Mark Granovetter e Richard Swedberg, sugerem que a visão de Polanyi sobre enraizamento [*embeddedness*] é parcialmente limitada, válida para explicar as motivações não econômicas e a ausência de competitividade nos sistemas econômicos pré-capitalistas, incluindo o mercantilismo, mas inadequada por não reconhecer que no sistema de mercado essas características também estão presentes, embora não sejam predominantes.

A oposição tantas vezes assumida por Polanyi à visão atomística se encerraria no advento da lógica industrial em face da soberania do preço como orientador do mercado, axioma do qual discordam Granovetter e

Swedberg, alegando que nem toda sociedade pré-capitalista estava livre do impulso de *making money* e nas sociedades capitalistas nem toda ação econômica é desenraizada de motivações não-econômicas. É justamente esta tendência à flexibilidade do enraizamento que a análise a partir das redes adquire maior consistência (GRANOVETTER; SWEDBERG, 1992, p. 9-10). Quando afirmam que a ação econômica é socialmente situada, Granovetter e Swedberg querem dizer que esta está enraizada em redes de relacionamentos pessoais e não em indivíduos atomizados. Os autores entendem redes como “*a regular set of contacts or similar social connections among individual and groups*” (Idem, p. 9). Sendo as redes também, elas próprias, uma construção histórica<sup>10</sup>.

### *A crítica aos extremos*

Uma outra ponderação levantada por Granovetter diz respeito à visão extremista. Segundo ele, nem a ciência econômica nem a sociologia tradicionais dão conta da complexidade do homem como ser social. Enquanto na primeira ele é subsocializado, seguindo a tradição do utilitarismo – segundo o qual em mercados competitivos produtores e consumidores não influenciam o abastecimento ou a demanda e, por conseguinte, os preços ou outros termos de comércio –, na segunda é supersocializado, pressupondo que os padrões de comportamento foram internalizados, tendo as relações sociais apenas um efeito periférico sobre o comportamento (GRANOVETTER, 1995, p. 56).

Portanto, para Granovetter, absolutizar o peso dos valores sociais nas suas decisões humanas é tão equivocado quanto superestimar a presença do oportunismo barganhador. O autor propõe substituir essa noção pela de ator econômico influenciado por contextos sociais e olhá-lo no interior das redes sociais, que potencializam e fiscalizam as ações econômicas. Na interpretação de Granovetter, empreende-se uma análise fértil da ação humana quando se evita a atomização implícita nos extremos teóricos das concepções sobre socialização, propondo o *approach* do *embeddedness* como um meio termo:

[...] Actors do not behave or decide as atoms outside a social context, nor do they adhere slavishly to a script written for them

by the particular intersection of social categories that they happen to occupy. Their attempts at purposive action are instead embedded in concrete, ongoing systems of social relations [...] (GRANOVETTER, 1995, p. 55-56).

O que nos remete à visão neoclássica de que o sistema de preços é único porque é o elemento organizador das transações através dos movimentos de “*changing places or changing hands*”, induzindo que estes movimentos, conforme percebido por Polanyi, “*exhaust the possibilities comprised in the economic process as a natural and social phenomenon*” (POLANYI, 1992, p.33). Tal pressuposto nem sempre se aplica às decisões econômicas e não se aplica às estratégias das empresas que operam com outros recursos, além dos preços, para realizarem suas transações. A pressuposição de que a atomização social é pré-requisito para a competição é, portanto, equivocada (GRANOVETTER, 1992, p. 55-56).

### *Mercado, ação estatal e regulação social*

Uma das temáticas mais contemporâneas levantadas por Polanyi é a que analisa a inter-relação entre mercados, ação estatal e formas de regulação social. Segundo ele, nem mercados são auto-reguláveis, nem governos têm a capacidade de regular, sem que, em ambos, haja margem para escolhas individuais socialmente enraizadas. Como observa Block, Polanyi descarta a absolutização operacional dessas duas esferas. De fato, não as entende enquanto desconectadas ou alternando autonomia em diferentes contextos. Entre mercado livre e planejamento estatal existe um “vasto campo” para a regulação social que condiciona e molda as escolhas microeconômicas, argumentava Polanyi (BLOCK, 1990, p.42).

Neste “vasto campo” estão incluídas todas as organizações sociais, organicamente interligadas entre si, inclusive as organizações que atuam diretamente no mercado, impondo-lhe suas regras. Logo, a eficiência de uma determinada economia depende da maneira como se acomodam e inter-relacionam mercado, Estado e sociedade, através de arranjos institucionais.

A crescente influência dos consumidores e dos ambientalistas ilustra bem esta afirmação. Ao pressionarem os governantes na expectativa do

intervencionismo estatal contra os abusos ambientais praticados pelas indústrias, ou ao exigirem produtos com conteúdo de qualidade ambiental, contribuem para diferenciar as firmas que não atendam a essas exigências. A força da vontade popular, quando se expressa de forma organizada, realça a evidência de que o processo de produção não é o resultado automático de um *mix* entre capital e trabalho. Ao contrário, como observado por Block “*stories are legion of firms that have invested in expensive technologies that turned out to be total failures. The social relations of production [...] have a major impact on determining how effectively new technologies are used*” (BLOCK, 1990, p. 44).

Block acredita que os investimentos em tecnologia e sua expectativa de aumento da eficiência estão condicionados ao sucesso daquela inter-relação, cuja consistência o PIB, como medidor da qualidade de vida, não pode estimar porque só mede preços no mercado. Por esta razão, externalidades como a deterioração ambiental e seu impacto sobre a saúde humana não são considerados neste cálculo. Por esta razão, é possível que dois países tenham a mesma medida *per capita* do PIB, embora no país *A* a expectativa de vida seja maior do que em *B* em virtude da qualidade ambiental (BLOCK, 1990, p. 156-158).

O mais importante a reter desta discussão é a urgência em se desenvolver instrumentos e mecanismos para medir o nível de satisfação das expectativas da sociedade em relação à melhoria da qualidade ambiental, cujos aperfeiçoamentos, na opinião de Block, ainda não atendem às expectativas, nem reduzirão a emergência de novas demandas (BLOCK, 1990, p. 186).

Contudo, este tipo de cálculo não captado por nenhum dos instrumentos econômicos convencionais, pode ser aferido através de mecanismos de consulta e avaliação, aplicados sistematicamente, entre os agentes econômicos e seus respectivos grupos de interesse (*stakeholders*). Atualmente, no Brasil, esses mecanismos são parte integrante da legislação ambiental e algumas empresas, seja por pressão social, seja por decisão estratégica, estão implementando por iniciativa própria programas de diálogo com indivíduos e organizações sociais potencialmente afetados por suas atividades.

### *Contemporaneidade dos princípios da reciprocidade e redistribuição*

Como vimos, Polanyi defende que esses princípios de comportamento existiram, e sempre existirão, em todas as sociedades, embora em graus e formas variados. Esta constatação nos instigou a localizar sua manifestação nos dias atuais. Para isso, buscamos aplicar seus argumentos, assim como da NSE, na análise das variáveis explicativas de uma nova convenção, constituída sob o impulso da sustentabilidade ambiental e da responsabilidade social corporativa: a convenção do desenvolvimento sustentável.

Convém mencionar nosso entendimento sobre o termo convenção. Segundo noção sugerida por KEYNES (1936), convenção constitui mais uma pressuposição do que experiência historicamente comprovada. Os atores sociais estabelecem convenções para enfrentar um ambiente caracterizado por um alto grau de incerteza e risco que, uma vez generalizadas, funcionam como parâmetros relativamente flexíveis que sinalizam o provável cenário do futuro, novo ambiente no qual as ações econômicas se moverão. Quando as convenções se formam e as linguagens se generalizam, repercutem, inclusive, sobre a definição de acordos e contratos. Isto é, a convenção tem o poder de arrancar um compromisso das partes para a sua estrita observância.

A convenção do desenvolvimento sustentável, assim como a da responsabilidade social corporativa, nasceu a partir de uma crença difundida no segmento empresarial que a sua não observância impacta negativamente os negócios. Atualmente, ela responde à estratégia particular de um determinado segmento: as empresas que procuram se diferenciar por sua orientação ambiental e socialmente ética nos negócios.

Um bom exemplo são os impactos causados por um grande empreendimento industrial. É notório que a presença de uma empresa de grande porte é capaz de alterar profundamente as relações socioeconômicas e culturais na região onde se localiza, além de interferir intensamente na configuração original da paisagem. Justamente por isto, essas empresas adquirem maior visibilidade, sendo os alvos privilegiados dos movimentos sociais, particularmente do ambientalista, bem como da regulação ambiental.

Em geral, o empreendimento ocupa uma grande área territorial e suas operações impactam profundamente a economia e a sociedade locais devido à escala exigida pela produção (na maior parte dos casos, destinada à exportação) e a intensidade na exploração dos recursos naturais; finalmente, absorvem um expressivo contingente de mão-de-obra, nas suas mais variadas formas de emprego. São, por conseguinte, indústrias com grande potencial poluidor. Neste grupo, têm lugar de destaque as indústrias dos setores de papel & celulose (e a indústria florestal, em geral), mineração e petróleo & gás.

Seriam as estratégias social e ambientalmente focadas formas de criar proteção às pressões sociais e regulatórias, as quais, historicamente, pesam sobre este segmento de empresa? Neste ponto, voltamos a Polanyi para introduzir o conceito de “contramovimentos protetores”.

### *Manifestações de contramovimentos protetores*

É clássica a argumentação de Polanyi de que o conteúdo “fictício” das “mercadorias” – terra, trabalho e dinheiro – não foi capaz de despi-las completamente de conotação social<sup>11</sup>, pois caso isso ocorresse, produzir-se-iam uma série de distorções na estrutura das sociedades contemporâneas, impossibilitando a manutenção dos princípios de reciprocidade e redistribuição puros (válidos para as sociedades pré-capitalistas), o que, segundo ele, traria conseqüências nefastas:

To allow the market mechanism to be the sole director of the fate of human beings and their natural environment, indeed, even of the amount and use of purchasing power, would result in the demolition of society. [...] Robbed of the protective covering of cultural institutions, human beings would perish from the effects of social exposure; they would die as the victims of acute social dislocation through vice, perversion, crime and starvation. Nature would be reduced to its elements, neighbourhoods and landscapes defiled, rivers polluted, military safety jeopardized, the power to produce food and raw materials destroyed (POLANYI, 1957, p. 73).

Para não sucumbir a este processo destrutivo, analisou Polanyi, a ficção de serem produzidos tornou-se o princípio organizador da socieda-

de, ao mesmo tempo que alguns “contramovimentos protetores” surgiram para cercar a ação deste mecanismo autodestrutivo. Segundo ele, este duplo movimento persistiu ao longo da história social do século XIX, mas a sociedade “*protected itself against the perils inherent in a self-regulation market system – this was the one comprehensive feature in the history of the age*” (POLANYI, 1957, p. 76).

Contudo, apesar de Polanyi ter fornecido alguns dos mais contundentes argumentos para a inexistência de um mercado inteiramente autogerenciável, não foi capaz de transpor sua teoria para o sistema capitalista do século XX. Tarefa assumida pela geração de estudiosos reunidos em torno da Nova Sociologia Econômica (GRANOVETTER, 1992, p. 54).

### *Hipótese central*

Trabalhamos com a hipótese de que está se processando uma revisão do modelo tradicional de firma, que caminha no sentido de internalizar cada vez mais estratégias de responsabilidade social, e que empresas com um determinado perfil – grande porte, de forte presença regional e cuja produção assenta-se no uso intensivo dos recursos ambientais – por estarem mais expostas à vigilância pública, são levadas a interagir com os demais atores locais, exacerbando e dando visibilidade à sua presença na vida da comunidade. Ou seja, as empresas com essas características estariam mais aptas e propensas a implementar um sistema de gestão ambiental e a desenvolver projetos comunitários com a marca do enraizamento social. Muito embora essas corporações assumam para si o enraizamento social a fim de compensar as recorrentes histórias de fracasso nas suas relações com a sociedade local – resultado da cultura de negligência construída em torno do meio ambiente – e, por conseguinte, aliviar um pesado passivo ambiental.

Nesta perspectiva, cabe perguntar: seriam as medidas de compensações ambientais, mitigação de impactos e investimentos sociais formas modernas de reciprocidade e redistribuição, uma vez que implicam em “tomar e dar” entre grupos de parceiros? As formas de articulação de interesse (ou redes, conforme propõe Granovetter) constituídas neste ambiente funcionam como sistema de coordenação, controle e mobilização de re-

curso, sendo, teoricamente, capazes de gerar estabilidade, unidade e eficiência?

A NSE e sua visão de enraizamento social da economia permitem-nos supor que a montagem de uma estrutura de comunicação social na empresa, destinada a estabelecer as relações com os grupos que atuam na sua área de influência, processa-se no interior de uma rede, estando, portanto, enraizada e existindo, por conseguinte, mecanismos de reciprocidade e redistribuição, independentemente da escala e da intensidade em que essas relações ocorrem.

Esta especificidade faria emergir nessas empresas um comportamento inspirado nos princípios de solidariedade, cooperação, confiança e credibilidade, os quais funcionariam como nexos sociais de integração e geração de ordem e, assim fazendo, agiriam como estabilizadores das relações econômicas. Os pressupostos da NSE conduzem, logo de início, a duas constatações que nos servem particularmente:

1. Ao entender a economia como um processo instituído socialmente – histórico, portanto – incorpora-se na análise uma série de variáveis de grande poder explicativo, o que permite entender, por exemplo, a importância estratégica para determinadas empresas em construir uma identidade pública que satisfaça, simultaneamente, compradores, ambientalistas, consumidores e comunidades. Logo, essas empresas não restringem suas preocupações a fatores como preços de mercado e introdução de inovações que barateiem custos (de resto, as principais questões para os neoclássicos), mas devem responder, também, e sobretudo, à sociedade, isto é, provar-lhe que praticam “melhores práticas” [*best practices*] e são éticas na perspectiva da responsabilidade socioambiental.
2. Esta peculiaridade induz-nos a acreditar que a busca de um modelo organizacional compatível com aquela motivação é o primeiro desafio para os executivos das empresas empenhadas em atuar segundo as “melhores práticas”. Em outras palavras: do ponto de vista da redução de custos, da busca do aumento da produtividade e obtenção de lucros extraordinários, já seria suficiente defender estratégias que privilegiassem processos de interação social (isto é,



enraizados em convenções e regras implícitas, em normas de conduta e em laços de cooperação, reciprocidade e confiança, firmados através de contratos ou não) e não se restringissem àquelas orientadas pelo – supostamente livre – jogo do mercado. A incorporação desta visão é extremamente útil para essas empresas definirem estratégias e tomarem decisões, ao revelar-lhes o que de mais importante precisam saber: que elas sofrem forte influência dos *stakeholders* que não são baseadas em escolhas racionais e ações concretas, passando também pelo crivo ideológico-cultural e pelo escrutínio da sociedade.

Coloca-se, então, uma questão: a quem caberia o comportamento “organizador”, responsável pela construção da unidade e da estabilidade do sistema, conforme destacado por Polanyi. Segundo ele, aos arranjos institucionais, já que unidade e estabilidade não existem no vazio, e se realizam, justamente, porque as interações sociais não são eminentemente racionais. Por esta razão, comportam diferentes formas, as quais passam pelo confronto, mas desembocam na negociação e na cooperação, que são os principais mecanismos de se articular interesses diferenciados capazes de conferir estabilidade ao sistema social (nele incluído o econômico, é claro,).

Daí a predominância das políticas de concertação de natureza diversa, particularmente a crescente disseminação das parcerias intra-empresas e destas com organizações do Terceiro Setor e com órgãos públicos em programas sociais, e a popularização das práticas de diálogo com *stakeholders* como mecanismo de consulta e de democratização do processo decisório nas empresas. Desta forma, a idéia de firma como construção social baseada em arranjos institucionais constituiria o ponto de partida para a análise das estratégias empresariais específicas.

Na concepção da NSE, as instituições são o *locus* das relações econômico-sociais. Por conseguinte, através delas formam-se a cultura econômica que informa as atividades, valores, comportamentos e regras que as orientam. Neste sentido, o mercado não tem autonomia em face das instituições – isto é, não se encontram em campos distintos – mas, ao contrário, são as formas institucionais, historicamente construídas (isto é, enraizadas por contextos específicos), que cada sociedade encontra para fazer valer os interesses dos seus grupos sociais, que criam mercados (aqui

considerados como arena econômica onde se confrontam interesses diversos).

Nesta perspectiva, elementos como cooperação, confiança, reputação e credibilidade se destacam no relacionamento entre os agentes econômicos, cujas ações ao longo do tempo econômico (histórico e expectacional) – ao invés de acontecerem naturalmente como prega o paradigma do equilíbrio geral – buscam fontes de regularidade através da construção de laços de reciprocidade e confiança mútua, além de envolverem relações de poder, tais como hierarquia e controle (BURLAMAQUI, 1995, p.62).

Não é por acaso que a NSE é responsável por um dos mais importantes acontecimentos no processo de evolução do conhecimento nas ciências sociais, qual seja, o de uma efetiva convergência teórica entre sociologia e economia, não mais no plano da retórica ou da junção forçada de suas teorias específicas, mas no sentido da colaboração e complementaridade operacional entre elas, visando romper a falsa oposição economia/sociedade.

224

### *O duplo: confiança e má-fé*

Finalmente, consideramos pertinente fazer menção à visão da NSE a respeito de duas manifestações comportamentais historicamente fundadoras do sistema capitalista: a confiança e a má-fé, cuja importância como estratégia competitiva foi revitalizada pela ascensão da convenção da responsabilidade social corporativa.

Como notado por Hobbes, não há nada no intrínseco significado de auto-interesse que exclui pressão ou fraude. Em parte, esta pressuposição existe baseada na crença de que as forças competitivas em um mercado auto-regulável poderiam suprimi-las<sup>12</sup>. Granovetter, por sua vez, observou que alguns economistas apontam que certo grau de confiança deve ser assumido para operar, já que arranjos institucionais por si só não poderiam obstruir “força ou fraude”. Uma das explicações desta fonte de confiança residiria na preferência generalizada dos indivíduos em estabelecer transações com pessoas e organizações de reconhecida reputação, e não se aterem apenas à moral ou aos arranjos institucionais para resguardarem-se contra possíveis problemas (GRANOVETTER, 1992, p. 60).

Um dos incentivos para não fraudar ou enganar (isto é, não quebrar a confiança e não praticar a má-fé) é o custo de reputação. Na prática, os indivíduos aceitam tal convenção quando nada melhor está disponível, embora estejam sempre à procura da “melhor informação”. Granovetter enumera quatro razões para tal atitude: a) é mais barato; b) os indivíduos confiam naquele que detém a melhor informação; c) indivíduos com os quais se estabelece uma relação sistemática são mais confiáveis porque não encorajariam novas transações; d) as transações carregam expectativas de confiança e abstenção de oportunismo.

Atualmente, cada vez mais empresas encaram os custos associados à administração e mitigação dos impactos socioambientais como um custo de fazer negócio, sendo parte integrante do rol de recursos que compõem o ativo reputação. Porém, como as relações passadas exercem um peso grande na construção de confiança, elas afetam, particularmente, as empresas marcadas por uma história de fraudes e destruição ambiental, dificultando a reversão do sentimento de desconfiança que despertam na sociedade, governos e parceiros da cadeia produtiva, a despeito da existência de acordos e contratos mediando esses relacionamentos.

Apesar de Granovetter defender que as relações sociais (aqui está implícita a existência de rede social), preferivelmente aos arranjos institucionais ou à moral convencional, são as principais responsáveis pela produção de confiança na vida econômica, ele também admite que este pressuposto incorre no risco de trocarmos um “funcionalismo otimista por outro”. Propõe, então, dois caminhos para reduzir este risco.

Primeiro, nós devemos reconhecer que, como uma solução ao problema da ordem, o *embeddedness approach* é menos abrangente e tem menos alcance, já que as redes de relações sociais penetram, irregularmente, e em diferentes graus, em diferentes setores da vida econômica, podendo, assim, resultar em perda de confiança, oportunismo e desordem, sentimentos que não estão absolutamente ausentes delas. O segundo caminho é insistir em que a existência de laços sociais não é suficiente para a construção da confiança, embora seja, em geral, uma condição necessária. Pode-se mesmo considerar que esses laços sociais fornecem os meios para impedir que a má-fé e o conflito emergem numa escala maior. Granovetter aponta três razões para a ocorrência deste cenário: a) quanto mais plena a confian-

ça, maior o ganho potencial da má-fé; b) força e fraude são mais eficientemente perseguidas por equipes e a estrutura dessas equipes requer um nível de confiança interna que, geralmente, acompanha padrões de relacionamento pré-existent; c) a extensão da desordem resultante de força e fraude depende, fundamentalmente, da forma como a rede das relações sociais está estruturada (GRANOVETTER, 1992, p. 61-63).

Essas considerações derrubariam a ingenuidade de olhar as redes surgidas no bojo das práticas de responsabilidade social das empresas apenas por uma ótica bem intencionada, assim como justificam a avaliação e o monitoramento permanentes dessas práticas de maneira a discernir a retórica das ações concretas e a confiança da má-fé. Sob outro ângulo, constituem um alerta a conclusões apressadas sobre a, supostamente menor, vulnerabilidade das redes *vis-à-vis* às tradicionais políticas compensatórias definidas pelo Estado.

Granovetter discorda do argumento de WILLIAMSON (1975) de que a existência de relações de autoridade na estrutura das firmas contribui para mitigar o oportunismo interfirmas. Isto é, a forma de organização hierárquica seria superior à rede. Tal não ocorre, preferencialmente, via “relações de autoridade” inerentes às estruturas de governança das firmas, mas via “*social relations among individuals in different firms in bringing order to economic life*”, evitando-se assim a “concepção subsocializada”. Williamson até reconhece isso ao afirmar que “*norms of trustworthy behavior sometimes extend to markets and are enforced, in some degree, by group pressures.*”, apesar de restringi-los aos grupos de contato pessoal que cruzam as fronteiras organizacionais (GRANOVETTER, 1992, p. 65).

O alerta de Granovetter para o risco de se encarar, funcionalmente, esta alternativa é bastante pertinente para o segmento de empresas que analisamos. No entanto, falta-lhe ampliar a natureza de manifestação do oportunismo – este pode ser entendido, não necessariamente, de forma negativa, integrando, no dizer de HIRSCHMAN (1997), a idéia original de interesse como “justa e legítima” manifestação, explicitação e defesa de anseios –, estendendo-o para além da firma, no caso das empresas que são forçadas a internalizar agentes não tipicamente “mercadológicos”.

Finalmente, a idéia de Granovetter de que as redes desempenham um papel crucial especialmente nos estágios iniciais da formação da insti-

tuição econômica e que, uma vez esta consolidada, sua importância estratégica declina (GRANOVETTER, 1992, p. 19), corrobora nosso argumento de que o aproveitamento potencial do *stakeholder approach* está na sua institucionalização precoce. O processo de consulta pública e a formação das redes entre os atores envolvidos e/ou interessados num determinado empreendimento industrial devem vir antes da formulação do projeto de investimento e do desenho definitivo da planta, de maneira a despertar a confiança e o sentimento de *ownership* (um misto de propriedade e responsabilidade compartilhada) entre os parceiros potenciais, reduzindo, significativamente, o risco de produzirem expectativas incontroláveis, além de minimizar a emergência do oportunismo.

### *Conclusões*

O que nos propomos a fazer neste artigo foi resgatar e atualizar a tese de Polanyi sobre a existência estrutural nas relações sociais dos princípios de reciprocidade e redistribuição, manifestos, historicamente, em diferentes graus de simetria e de centralidade, padrões institucionais respectivamente correspondentes. Secundariamente, analisamos o papel das redes, na visão da NSE, agindo como instituições de redistribuição e coordenação, e como manifestações de um “contramovimento protetor” contrário à hegemonização de um sistema de mercado auto-regulável. Utilizamos como objeto de análise as convenções do desenvolvimento sustentável e da responsabilidade social corporativa e, embora não tenhamos apresentado estudos empíricos, identificamos um segmento de empresas que se distingue por internalizar essas convenções como diferencial de competitividade. Finalmente, procuramos mostrar que num ambiente favorável às práticas de diálogo e parcerias, em particular, entre as organizações da sociedade civil com o segmento empresarial, o enraizamento social das organizações tenderá a se aprofundar, resultando em novas formas de articulação de interesses e na criação de instituições híbridas e mais democráticas, capazes de administrar a emergência dos impactos socioambientais e reduzir seus efeitos.

Cabe à pesquisa acadêmica investigar se na dinâmica dessas relações ocorre reciprocidade e redistribuição, simetricamente, e se a rede

que as envolve funciona como modo alternativo de coordenação (isto é, se existe *centralidade*), representando um dos “contramovimentos protetores” mencionados por Polanyi que resiste ao avanço do sistema de mercado auto-regulável.

### Notas

- 1 Optamos por utilizar o termo *stakeholder* ao invés de “grupos de interesses” ou “partes interessadas” por dois motivos: é mais abrangente, incorporando, além das comunidades, as ONGs, setor público, outras firmas e formadores de opinião em geral, além de estar consagrado na literatura especializada. Mantivemos a versão em inglês, portanto, na falta de um correspondente em português. Os outros termos em inglês, a exemplo de *approach*, foram mantidos quando constavam como verbete nos melhores dicionários brasileiros, como é o caso do Dicionário Aurélio.
- 2 Fred Block argumenta que o embate entre sociólogos e economistas pela hegemonia em desenhar um arcabouço analítico para unir o social e o econômico conduziu a sociologia a dedicar-se a aspectos não cobertos pela economia, de maneira a definir para si um território diferenciado, mais próximo das análises institucionais sobre família, comunidade e dinâmica da vida urbana. É ilustrativo o fato do uso em campos separados dos termos economia e sociedade (BLOCK, 1990).
- 3 Em outras palavras, “the material elements may alter their position either by changing place [locational movement] or by changing ‘hands’ [appropriative movement]” (POLANYI, 1992).
- 4 Cabe uma referência ao comentário de Burlamaqui de que Polanyi não elaborou criticamente a identificação que observou entre instituições e estabilidade, a despeito da complexidade e flexibilidade desta relação (BURLAMAQUI, 1995, p. 69).
- 5 Polanyi, convém registrar, reconhecia que os padrões a que chama de “formas de integração” podem ocorrer em diferentes níveis em diferentes setores. O que significa dizer que não são praticados, necessariamente, no mesmo nível em toda a economia.
- 6 “*But for the frequency of the symmetrical pattern in the subdivisions of the tribe, in the location of settlements, as well as in intertribal relations, a broad reciprocity relying on the long-run working of separated acts of give-and-take would be impracticable*” (POLANYI, 1957, p. 49).
- 7 Lembra que a distinção entre o princípio do uso e o do ganho é a chave para a compreensão da civilização moderna.
- 8 Entre outras regras, só se comercializava nos dias de mercado em horários designados para cada mercador e dentro dos limites físicos das cidades. Logo, os *gatherings* locais não passavam de mercados de vizinhança, acessórios, e não foram ponto de partida para a constituição do mercado interno ou nacional (POLANYI, 1957, p. 62-63).
- 9 Burlamaqui refere-se aqui ao argumento de Polanyi, citado acima, segundo o qual o processo econômico é “instituído”.
- 10 Não vamos nos ater a este tema, embora não possamos deixar de reconhecer que o conceito de rede, central em sua teoria, não foi suficientemente elaborado pelos autores.
- 11 De acordo com Polanyi: “Labor is only another name for human activity which goes with life itself, which in its turn is not produced for sale but for entirely different reasons,

nor can that activity be detached from the rest of life, be store or mobilized; land is only another name for nature, which is not produced by man; actual money, finally, is merely a token of purchasing power which, as a rule, is not produced at all, but comes into being through the mechanism of banking or state finance. None of them is produced for sale. The commodity description of labor, land or money is entirely fictitious". Polanyi esclarece que a afirmativa de Marx sobre o caráter fetichista do valor das mercadorias se refere ao valor de troca de mercadorias genuínas, não tem nada em comum com as mercadorias fictícias mencionadas por ele (POLANYI, 1957, p. 72).

12 HIRSCHMAN (1977) observou que a busca na realização do auto-interesse não era uma incontrolável paixão, mas uma "civilizada e gentil" atividade.

### *Referências bibliográficas*

BLOCK, Fred. **Postindustrial possibilities: a critique of economic discourse**. Berkeley: University of California Press, 1990.

BURLAMAQUI, L. **Capitalismo organizado no Japão: uma interpretação a partir de Schumpeter, Keynes e Polanyi**. Rio de Janeiro: IEI/UFRJ, Tese de Doutorado em Economia, 1995. Mimeografado.

FERREIRA, A. B. H. **Novo Aurélio Século XXI**. Rio de Janeiro: Nova Fronteira.

FREEMAN, R.E. **Strategic management: a stakeholder approach**. Boston, MA: Pitman, 1984.

GERTNER, David; MAY, Peter; CASTRO, Ana Célia; VINHA, Valéria G. da. **Aracruz Celulose S.A.: communication plan case study**. Washington: Management Institute for Environment and Business (MEB), Dec. 1996. 31 p.

GRANOVETTER, M.S. Economic action and social structure: the problem of embeddedness. In: GRANOVETTER, M. S.; SWEDBERG, R. (eds.) **The sociology of economic life**. Boulder, CO: Westview Press, 1992.

GRANOVETTER, M.S.; SWEDBERG, R. (eds.). **The sociology of economic life**. Boulder, CO: Westview Press, 1992

HIRSCHMAN, A. **The passions and the interests: political arguments for capitalism before its triumph**. Princeton: Princeton University Press, 1997 (1. ed. 1977).

KEYNES, John M. (1936) **Teoria geral do emprego, do juro e da moeda**. [S.I.]: Atlas, 1983. 1ª edição.

POLANYI, K. The economy as an instituted process. In: GRANOVETTER, M.S.; SWEDBERG, R. (eds.). **The sociology of economic life**. Boulder, CO: Westview Press, 1992.

\_\_\_\_\_. **The great transformation.** Boston, MA: Beacon Press, 1957 (1. ed. 1944).

SMITH, A. **A riqueza das nações:** investigação sobre sua natureza e suas causas. São Paulo: Nova Cultural, 2. ed., 1985. Coleção Os Economistas, v. 1. Orig. de 1776.

VINHA, Valéria G. da. O Estado e as empresas 'ecologicamente comprometidas' sob a ótica do neocorporativismo e do *state-society synergy approach*: o caso do setor de papel e celulose brasileiro. **Archê Interdisciplinar.** Rio de Janeiro: UCAM/Ipanema, Ano VIII, n. 25, 1999, p. 13-46.

\_\_\_\_\_. **A convenção do desenvolvimento sustentável e as empresas eco-comprometidas.** Rio de Janeiro: CPDA/UFRRJ, Tese de Doutorado, 2000.

WILLIAMSON, O.E. **Markets and hierarchies - Analysis and anti-trust implications:** a study in the economics of internal organizations. New York: Free Press, 1975.