



## Desenvolvimento Territorial sob a Perspectiva da Nova Sociologia Econômica

### Territorial Development from the Perspective of the New Economic Sociology

Ludmila Luísa Tavares e Azevedo\*  
Iago Luiz Silva\*\*

#### **Resumo**

O estudo do desenvolvimento territorial exige um arcabouço teórico robusto que consiga explicar os processos de desenvolvimento de territórios em um espaço heterogêneo e que considere a historicidade e o complexo comportamento humano. Com isso, este trabalho tenta buscar na Nova Sociologia Econômica (NSE) elementos que sirvam de base metodológica para o estudo dos territórios, visto que a economia neoclássica não possui essa capacidade explicativa, muito como resultado direto do próprio método que utiliza. O artigo conclui que a natureza do método utilizado tem implicações reais e fundamentais sobre os resultados encontrados, visto que os pressupostos de um território homogêneo, concorrência via preços e indivíduo maximizador de utilidade reduzem a capacidade de analisar o desenvolvimento territorial.

**Palavras-chave:** Economia Neoclássica; Nova Sociologia Econômica; Desenvolvimento Territorial.

#### **Abstract**

*The study of territorial development requires a robust theoretical framework that can explain the processes of territorial development in a heterogeneous space that considers historicity and complex human behavior. Thereby, this paper tries to search in the New Economic Sociology (NSE) elements that serve as methodological basis for the study of the territories, since the neoclassical economy does not have this explanatory capacity, much as a direct result of the own method that it uses. The article concludes that the nature of the method used has real and fundamental implications for the results found, since the assumptions of a homogeneous territory, price competition, individual utility maximizer reduce the ability to analyze territorial development.*

**Keywords:** Neoclassical Economics; New Economic Sociology; Territorial Development.

---

\* Doutoranda em Economia Política pela UnB, bolsista CAPES

\*\* Doutorando em Economia do Desenvolvimento pelo PPGE/UFRGS, bolsista CAPES

## **1. Introdução**

A economia neoclássica é axiomática e parte de pressupostos como: o indivíduo maximizador de utilidade, a concorrência perfeita via preços e o território homogêneo. O corpo da ciência econômica baseado nestes pressupostos surge da Revolução Marginalista e ocorre paralelamente com a construção da Economia como ciência em separado de disciplinas como a Sociologia, por exemplo. Na década de 1970, um corpo de acadêmicos funda a Nova Sociologia Econômica (NSE), escola que visa conectar novamente a Economia à Sociologia, partindo da premissa de que o mercado é uma “estrutura social”.

A capacidade explicativa para os casos de desenvolvimento territorial pela economia neoclássica é limitada em seus próprios pressupostos, resultado do método hipotético-dedutivo do qual utiliza. Portanto, a resposta neoclássica aos casos de territórios que conseguiram se desenvolver foi de que o processo ocorre de um desenvolvimento endógeno, sem considerar dessa forma a importância de planejamento Estatal, estrutura institucional, coordenação, especificidades locais e temporais de cada território.

Com base nisso, a motivação deste trabalho é trazer elementos da Nova Sociologia Econômica, que se mostra uma alternativa à teoria econômica dominante, partindo primeiro de uma crítica ao método utilizado pela economia neoclássica. Isso se justifica pela necessidade de reafirmar a importância da interlocução da Ciência Econômica com outras áreas afim de conseguirmos avançar cada vez mais em debates áridos, como a questão do comportamento humano, o nível de incrustação, cultura, gostos e especificidades locais.

Em um momento em que os métodos econométricos se desenvolvem velozmente, é necessário voltar a questões que antes foram deixadas de lado por fins práticos, sem serem discutidas pela corrente dominante. E por isso, não foram de fato incorporadas às discussões de maneira abrangente e sistemática.

Dado isso, o trabalho começa por uma seção que busca ressaltar a importância de reavaliar a metodologia da Ciência Econômica, intitulada “Da Economia Neoclássica à Nova Sociologia Econômica”. Em seguida, buscar-se-á resgatar alguns conceitos da Nova Sociologia Econômica e, por fim, apresentaremos serão

apresentados os “Pressupostos Históricos Teóricos” da questão do desenvolvimento territorial.

## 2. Da Economia Clássica à Nova Sociologia Econômica

Todas as ciências se valem de método para estudar determinado objeto, e a escolha é definitiva para os resultados encontrados. De acordo com Hempel (1966), as ciências podem ser divididas em “metodológicas” e “substantivas”. Enquanto as metodológicas são as que não possuem objeto de estudo<sup>1</sup>, mas sim são instrumentais para raciocínios, as substantivas possuem objeto. Em razão disso, as ciências metodológicas deveriam usar majoritariamente o método hipotético-dedutivo, enquanto as substantivas, o histórico-dedutivo. As substantivas podem ser divididas em naturais, como biologia, física, química; e sociais, como economia e sociologia (BRESSER-PEREIRA, 2009).

No estudo da Ciência Econômica, Thomas Malthus, Adam Smith e Karl Marx usaram essencialmente o método histórico-dedutivo, ou seja, observando a realidade econômica que os cercava tentaram buscar generalizações. David Ricardo, por sua vez, avançou na utilização de métodos altamente dedutíveis, mas pautado essencialmente na observação da realidade. Apenas em Mill (1836), surgiu a ideia de adotar o método hipotético-dedutivo na Economia, e com isso, como pressuposto básico, a adoção do conceito de *homo economicus*<sup>2</sup>. Apesar disso, o método hipotético-dedutivo não foi plenamente utilizado por Stuart Mill, começando a ser altamente adotado somente após 1870 com o surgimento da escola neoclássica<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> Por exemplo: Matemática, estatística, Teoria dos Jogos, econometria, etc.

<sup>2</sup> O conceito de *homo economicus* refere-se ao agente movido pela racionalidade econômica, maximizador de utilidade. “A origem do termo segue em disputa (PERSKY, 1995; O’BOYLE 2007; CARUSO, 2012), entretanto os créditos pela primeira formulação clara e intencional do conceito ao qual o termo foi inicialmente atrelado são dados a John Stuart Mill, pela sua descrição das motivações econômicas dos indivíduos na obra *On the Definition of Political Economy And on the Method of Investigation Proper to It*, de 1836” (SOUZA, 2015).

<sup>3</sup> “Como Marshall era a figura dominante da escola neoclássica e um grande economista, a formalização da economia e sua alienação da realidade não ocorreram imediatamente. A redução da teoria econômica a modelos matemáticos, possibilitada pela abordagem hipotético-dedutiva, aconteceria nos anos 1930, quando um grande número de engenheiros e físicos se juntaram à profissão” (BRESSER-PEREIRA, 2009, p. 164).<sup>5</sup> Apesar de não existirem estatísticas precisas, é possível afirmar com alguma segurança que a concentração de renda intensificou-se consideravelmente entre 1870 e 1929. Além disso, percebia-se imensa concentração de poder econômico nas mãos de um pequeno número de empresas gigantescas (HUNT; SHERMAN, 1977).

Adam Smith, David Ricardo, Nassau Senior e Jean-Baptiste Say tomavam como pressupostos uma economia formada por várias pequenas empresas, sem poder significativo sobre os preços ou total de mercadorias vendidas no mercado. Contrariando o esperado, o revigoramento da ideologia liberal clássica ocorreu em um momento em que a concentração de renda, a oligopolização da economia e as disparidades dos pressupostos com a realidade aumentavam<sup>5</sup>. Esse movimento ganhou força com o utilitarismo de Jeremy Bentham e um elaborado arcabouço de cálculo e álgebra, corroborados por três obras que ganharam força na década de 1870: “*The Theory of Political Economy*” de Willian Stanley Jevons, “*Principles of Economics*” de Karl Menger, ambas de 1871, e “*Elements of Pure Economics*” de Léon Walras, de 1874. Apesar de muitas diferenças, essas obras traziam consigo os elementos da escola clássica que pressupunha atomização de consumidores e produtores, maximização de utilidade e lucro como fins e comportamento e informações simétricas, com uso de intenso instrumental matemático (HUNT; SHERMAN, 1997).

A tradição utilitarista, que inclui a Economia clássica e neoclássica, pressupõe comportamento autocentrado e racional, minimamente influenciado por ações sociais, aproximando-se da ideia de Estado idealizado por Thomas Hobbes. Esses pressupostos decorrem justamente da natureza do método utilizado: enquanto o histórico-dedutivo busca, partindo de sequências observadas de uma realidade complexa, deduzir uma teoria; o hipotético-dedutivo parte de pressupostos e busca por meio deles uma explicação universal, a histórica.

Bresser-Pereira (2009) ainda argumenta,

O problema dos dois métodos não é exclusivo da teoria econômica. Existe também na filosofia e na ciência política. Enquanto os filósofos que utilizam basicamente o método hipotético-dedutivo tendem a ser idealistas, reconhecendo a realidade apenas representada em ideias, os filósofos que adotam basicamente o método histórico-dedutivo são realistas. Em teoria política ou filosofia política, seguindo a tradição histórica fundada por Aristóteles, o Estado ou o regime político eram vistos como resultado de uma evolução histórica, como produto de um processo de crescente divisão do trabalho e de formas históricas de dominação: tribos, clãs, cidades, cidades Estado, impérios. Com Hobbes, entretanto, e a teoria contratual, o Estado é logicamente deduzido a partir da hipótese da existência prévia de um estado de natureza, onde a

guerra entre os homens era a única realidade, e da decisão dos homens, em certo momento, de estabelecerem um contrato através do qual renunciavam à sua liberdade original em favor de uma ordem legal imposta pelo Estado. As hipóteses não tinham correspondência na realidade mas, adotando essa estratégia teórica, os filósofos contratualistas foram capazes de deduzir logicamente o Estado a partir da vontade dos indivíduos livres. [...] Para a análise efetiva dos regimes políticos ou para a compreensão das várias formas que o Estado moderno assumiu histórica e geograficamente, a precedência do método histórico-dedutivo é pertinente (BRESSER-PERREIRA, 2009, p. 168).

Dessa forma, o problema aqui não é o uso do método em si mas sim a substituição do método que deveria ser o principal por outro que não cabe a uma ciência substantiva e complexa como a Economia, mas que transmite a ideia de maior teor científico, já que permite hipóteses e resultados precisos e quantificáveis. Então, mesmo o método hipotético-dedutivo sendo útil em grande medida, por muito tempo esse deslumbramento pelas respostas pragmáticas que se obtém quando as questões colocadas partem de premissas simplificadoras, desviou a Ciência Econômica de questões importantes que foram sendo deixadas de lado porque não se enquadravam na corrente *mainstream* do pensamento econômico.

Dessa maneira, a interlocução entre a Sociologia e a Economia, que foi bastante presente entre o final do século XIX e começo do XX, foi praticamente interrompida na década de 1870, momento em que a escola marginalista se impôs hegemonicamente. Qualquer tentativa de diálogo seria inviabilizada pelas dissonâncias entre o pressuposto da racionalidade ilimitada da Teoria Econômica<sup>4</sup> e da racionalidade limitada da Sociologia (ORTEGA; MATOS, 2012).

Então, em 1985, Granovotter publica seu artigo seminal para a Nova Sociologia Econômica (NSE), apropriando-se do conceito de *embeddedness* (incrustação) de Karl Polanyi, ou seja, a ideia de que os mercados são construções sociais, não explicáveis estritamente pela lógica do *homo economicus* (ORTEGA, 2008, p. 3). Nesse sentido, a Nova Sociologia Econômica procura se constituir enquanto teoria capaz de dar uma explicação mais poderosa e, portanto, científica para os fenômenos

---

<sup>4</sup> Essa crítica se limita a teoria econômica *mainstream*, visto que grande número de economistas, principalmente relacionados à microeconomia heterodoxa, já fazem as ressalvas aos pressupostos neoclássicos e trazem importantes elementos que dialogam com as premissas trazidas pela Nova Sociologia Econômica: Sraffa (1926), Robinson (1933), Chamberlin (1933), Hall e Hitch (1939), Sweezy (1952), Knight (1972) e Penrose (1959), Steindl (1956), conforme Ortega e Matos (2012).

mercantis do que a disponibilizada pela Teoria Econômica dominante, a qual será tratada com mais atenção na próxima seção.

### **3. A Nova Sociologia Econômica**

De acordo com Swedberg (2003), a divisão entre Economia e Sociologia foi estabelecida em 1905, ano da fundação da Sociedade Americana de Sociologia e reafirmada após 1930 por Parsons. A partir daí, seria descontinuado o trabalho da Sociologia Econômica Clássica, apesar das importantes reflexões feitas por seus representantes, a exemplo de Durkheim, Weber, Simmel e Pareto (RAUD-MATTEDI, 2005). Esse movimento foi acompanhado pela ascensão da Economia Neoclássica e do uso do método hipotético-dedutivo e suas hipóteses. Dessa forma, em relação ao método que ali ganhava hegemonia na Economia,

O mesmo aconteceu com a escola sociológica da modernização que tem em Talcott Parsons seu principal representante. Na segunda metade do século XX, porém, juntamente com a restauração neoclássica, a teoria da escolha racional apareceu na ciência política, tendo como inspiração a microeconomia neoclássica. Como no caso das teorias filosóficas contratualistas, ela possibilitou vários desenvolvimentos interessantes na discussão das instituições políticas. No entanto, ela presume radicalmente que os agentes políticos se comportam como os agentes econômicos, tentando maximizar sua utilidade pessoal, e estabelece uma estreita analogia entre mercado e política (BRESSER-PEREIRA, 2009, p.169).

Esse questionamento acerca da divisão do trabalho entre a Economia e a Sociologia ressurgiu na década de 1970 tanto por sociólogos quanto por economistas, tendo em vista a interrupção do diálogo entre as duas ciências. Portanto, a Nova Sociologia Econômica pretende reestabelecer a conexão entre as duas ciências, buscando assim compreender a Economia por meio de uma perspectiva sociológica, a partir da premissa de que o mercado é uma “estrutura social”. Assim, a NSE, notadamente por meio de Mark Granovetter, um de seus vanguardistas, ocupa-se em compreender a influência da dinâmica das relações sociais nas econômicas. Granovetter, apropriando o conceito de incrustação de Polanyi, vislumbra o mercado sob uma perspectiva estrutural, sendo composto por relações interpessoais (RAUD-MATTEDI, 2005, p. 60).

Essa perspectiva da incrustação surge na antropologia associada à escola “substantivista” representada por Polanyi (1886-1968), na história e na ciência política com o conceito de economia moral e na teoria marxista. Polanyi, em seus estudos, demonstra como a racionalidade econômica não pode ser aplicada a sociedades pré-capitalistas da mesma forma que as sociedades capitalistas, e dado o caráter histórico e evolutivo da construção econômica, não servem para explicar a realidade como um todo (ARAÚJO, 2012; GRANOVETTER, 2003).

No clássico “A Grande Transformação” (1944), Polanyi busca explicar as sociedades pré-capitalistas, mostrando “as motivações do homem enquanto ser social”. Para o autor, a necessidade de manter a sociedade levou os homens a se organizarem também economicamente, por meio da troca e o escambo, por exemplo, e não o contrário. Para ele, a economia de mercado era uma novidade histórica e ao contrário do apregoado por Adam Smith, não considera que o ganho e o lucro foram os objetivos e o impulso da economia de sociedades que vieram antes da capitalista. Também discordava de Smith no que diz respeito à divisão do trabalho: enquanto para Smith a divisão ocorria em decorrência do mercado (permuta e barganha), para Polanyi, a divisão decorreu de diferenças biológicas, tais como o sexo, as condições geográficas e capacidades individuais (VINHA, 2001).

Com isso, a Nova Sociologia Econômica, ao adotar o conceito de enraizamento de Polanyi, o faz apontando as limitações do autor, visto que para eles essas motivações não-econômicas ressaltadas por Polanyi para sociedades pré-capitalistas, estão presentes, mesmo que não de forma predominante, também nas economias capitalistas. Para Granovetter (2003) e Swedberg (2003), nem todas as sociedades não-capitalistas estavam isentas de impulsos econômicos, e na sociedade capitalista nem todas as ações são guiadas por razões econômicas.

Então, de acordo com Araújo (2012), a NSE se ancora em teorias alternativas que buscam explicar o comportamento dos indivíduos e a importância das instituições. Uma vez ressaltado o papel das instituições, a NSE dirige uma crítica direta à Nova Economia Institucional, “pois ainda que essa última tente explicar a constituição das instituições partindo de uma visão neoclássica reformada permanece enquanto uma visão subsocializada da ação humana” (p. 1). Dessa forma, a Nova Sociologia Econômica guarda perceptíveis afinidades com a velha ou antiga sociologia econômica de Emile Durkheim e Max Weber.

Contudo,

A principal diferença entre a nova e a velha sociologia econômica é que a nova busca questionar as teorias neoclássicas em seus fundamentos, a velha não tinha tal ousadia. Ela simplesmente aceitava o postulado de que os indivíduos são maximizadores de funções de utilidade e se encontram separados uns dos outros, atomizados. Para a nova sociologia econômica os indivíduos não estão separados, mas envolvidos em interações através de estruturas específicas que precisam ser analisadas teoricamente. Aqui o conceito de “enraizamento” é introduzido (ARAÚJO, 2012, p. 16).

Com isso, a NSE buscou se colocar como uma terceira via ao pensamento. Segundo Graça (2005),

[...] o projecto da chamada Nova Sociologia Económica, para além da diversidade de empreendimentos acolhidos, tem vindo a ser definido com base em postulados que rejeitam quer o modelo do “agente racional”, quer o determinismo cultural que celebrizou a sociologia parsoniana, optando-se por postulados metodológicos de “terceira via”, nos quais predomina uma racionalidade balizada por molduras culturais (GRAÇA, 2005, p. 111).

A maior contribuição então de Granovetter se dá ao buscar o meio termo para a análise da ação humana entre as visões sobressocializada, em que o indivíduo é uma “marionete cultural” e a sobsocializada, em que é “maximizador de utilidade”. Para ele, o nível de incrustação no comportamento econômico é definido pelo grau em que determinada sociedade está sendo regulada via mercado, distinguindo-se, portanto da visão dos formalistas e da Nova Economia Institucional.

Especificamente sobre cultura, Di Maggio (2003), em seu texto “Aspectos culturais da ação e organização econômica”, argumenta que o comportamento social não se encontra incrustado apenas na estrutura social, como aponta Granovetter, mas também na cultura. O autor inicia seu argumento contestando a distinção analítica feita por Talcott Parson sobre estrutura social e cultura, já que para ele:

O termo cultura diz respeito à cognição social, ao conteúdo e às categorias do pensamento consciente e a tudo aquilo que tomamos por certo. A cultura consiste em cognições partilhadas que variam no seio de qualquer população teoricamente relevante. Daí resulta que a compreensão da cultura implica o estudo das fronteiras, da permeabilidade das populações

humanas aos entendimentos culturais e da variação cultural padronizada (DI MAGGIO, 2003, p. 167, grifo nosso).

Dessa forma, o conceito de cultura engloba uma variedade de fenômenos distintos, sem qualquer necessidade de coerência interna, sendo os níveis de cultura (crença, atitudes, normas e juízos) são determinantes das relações sociais. Com isso, uma proposta cultural necessariamente leva a uma análise mais abrangente que rejeite a noção de “preferências reveladas” da economia neoclássica, colocando em questão as relações entre comportamento e preferências. Assim, o trabalho do autor parte da crítica à percepção da corrente *mainstream* a três questões econômicas: racionalidade econômica, eficiência das empresas e origem das preferências.

A questão cultural é entendida tanto pelos sociólogos (estratégias, lógicas ou *habitus*) quanto pelos psicólogos (guiões/roteiro, sistema de produção) como comportamentos habituais, rotinas, direcionados para resolução de problemas. Assim, para DiMaggio (2003), os mercados são construções culturais, ou seja, quando os diferentes tipos de cognição se tornam “fenômenos padronizados no seio das coletividades”, forma-se a cultura de determinado local em determinado período, que orientará tanto os comportamentos quanto o sistema de relações sociais dos quais os indivíduos participam.

Contudo, mesmo sendo os mercados, os gostos e as relações determinados culturalmente, a cultura é um tema deixado de lado pela teoria econômica tradicional, justamente por pressupor um *homo economicus*, desinflenciado pelas especificidades locais e temporais que o rodeiam. Logo,

Quando a cognição social dá origem a variações, como acontece com os gostos, os economistas tratam-nas como questões exógenas, que devem ser deixadas para os sociólogos. Quando se pode ignorar a variação nas cognições, os economistas ficam satisfeitos por assimilar os conhecimentos da psicologia cognitiva (DIMAGGIO, 2003, p. 171).

Assim, os economistas se relacionam com a psicologia, tanto pelos paradigmas teóricos quanto pela conveniência metodológica. Isso porque, além de uma maior robustez encontrada nos resultados da Psicologia, tanto os psicólogos como os economistas focam nos “processos cognitivos universais” e na variação individual

(como se pensa), ao passo que os sociólogos focam nas “variações dos processos cognitivos”, o conteúdo do pensamento.

Então, segundo DiMaggio (2003), os economistas relegam aos sociólogos a questão dos gostos e sua formação devido ao desconforto que tal discussão geraria, tendo em vista que partem do pensamento atomista. O autor destaca a ideia de “capital cultural”, enunciada por Bourdieu (1984), sendo que essa consiste na lógica de que os bens simbólicos serão mais ou menos valorizados na medida em que os processos de socialização e sentimento de pertença à grupos influenciem os atores sociais quanto à valorização desse capital cultural.

Dessa forma, o consumo torna-se a forma como os indivíduos expressam sua posição no mundo, levando inclusive a diversos estudos sobre consumo por *status* e pertença social. Assim sendo, os gostos são moldados por qualidades extrínsecas aos bens, visto que é um processo intensamente social. Apesar disso, na teoria tradicional da procura, os gostos ainda são encarados como preferências exógenas, não passíveis de teorização ou de discussão, conforme vigora premissa cristalizada no senso comum e mesmo no âmbito científico de que “gosto não se discute”. Não obstante, para a Economia Neoclássica, os gostos são revelados nos comportamentos, havendo negação do social. A insuficiência dessa abordagem, no entanto, é observada por meio de bens como arte ou experiências estéticas, que podem ter a satisfação elevada a cada unidade de consumo, ao invés caminhar para a saturação.

Dada essa limitação da Economia *mainstream*, o DiMaggio (2003) ressalta três importantes questões culturais na análise econômica: (1) Sistemas e normas que influenciam a propensão das pessoas para agir intencionalmente de acordo a racionalidade econômica; (2) Papel desempenhado pela rotina na formação dos mercados e organizações burocráticas (consequências reais do comportamento econômico racional e intencional) e (3) Gosto e sua origem social (superfície da cultura e base da economia), sendo a formação do gosto é um processo heterogêneo e incerto, diferentemente do que vigora na abordagem convencional.

Além disso, o autor ressalta que o nível de racionalidade econômica em relação às trocas também varia de acordo com várias especificidades, tais como: Variação global entre pessoas: agente econômico *versus* agente cultural (homens *versus* mulheres, estudantes de economia *versus* estudantes da história da arte, empregados

das empresas *versus* trabalhadores de empresas sem fins lucrativos, etc) em que a racionalidade econômica é mais presente nos primeiros do que nos segundos; Variação de relação entre pessoas: maior facilidade de relacionamento impessoal com estranhos do que com conhecidos e menor possibilidade de exploração quando envolve a reputação pessoal; Variação entre bens ou serviços: transacionar mercadorias (feijão, parafuso, manta) se distingue de transacionar bebês, órgãos humanos, intimidade, e por último, variação entre situações: há maior facilidade de transações impessoais quando se está vendendo em uma loja do que quando está em igrejas ou reuniões familiares.

Para ele, essas distinções acerca das trocas são previsíveis, cabendo apenas analisar algumas variações globais, ressaltando que é mais fácil o relacionamento coletivo quando as redes sociais são mais “densas e multifacetadas” do que em indivíduos que possuem “relações sociais mais difusas”. Isso porque as pessoas variam na medida em que estão expostas a ambientes culturais que celebram o valor das orientações individualistas e calculistas sobre as trocas.

Dada todas essas distinções a respeito das relações econômicas determinadas culturalmente por diversos motivos, para DiMaggio (2003), o mercado autorregulado, então, é uma construção social. Da mesma forma, as burocracias são artefatos tanto culturais quanto materiais, e nossas noções de empresa e de mercado podem ser vistas como resultado de um “registro cultural ocidental”.

Dessa forma, o mercado anônimo não existe na vida econômica, visto que as transações econômicas estão associadas a conexões sociais. Os atores adquirem costumes, hábitos e normas em detrimento dos princípios da escolha racional, sendo que “(...) as relações sociais, mais do que os dispositivos institucionais ou a moral generalizada, são as principais responsáveis pela produção de confiança na vida econômica” (DIMAGGIO, 2003, p. 80). Essa confiança na vida econômica mostra como os indivíduos, não por agirem irracionalmente, são menos oportunistas do que apregoa a NEI, visto que as relações sociais, as consequências morais são preocupações racionais se consideradas a historicidade dos indivíduos (GRANOVETTER, 2003).

Disso decorre que o fim das empresas pode sim ser a maximização de lucros, mas não no curto prazo, uma vez que antes de tudo ela pensa em sobreviver ao

mercado. Além disso, tem-se que boa parte dos produtos considerados não enfrentam concorrência via preço, e são afetados por diversas questões culturais, fortemente influenciados pelas especificidades que cada produto apresenta.

Com isso, pode-se ver que a NSE, apesar de surgir como uma nova linha de pesquisa, já possui reconhecimento notável. Em detrimento de algumas fragilidades encontradas, sobretudo em relação à amplitude do que pretende, se faz um arcabouço teórico muito mais complexo e apropriado para responder diversas questões não compreendidas pelas possibilidades que o arcabouço neoclássico permite, tal como a questão do desenvolvimento territorial, que será abordado na próxima seção.

#### **4. Pressupostos Histórico-teóricos do Desenvolvimento Territorial**

Dada essa hegemonia do pensamento neoclássico na Economia, enfatizando aqui as características dos indivíduos, das relações sociais, do consumo e dos mercados; as funções do Estado deveriam restringir-se apenas aos serviços básicos, tais como justiça, educação e segurança, visto que o mercado seria autorregulado. Com Keynes, a ideia da necessidade da atuação direta e anticíclica do Estado ganhou força e houve “a era dourada do capitalismo” que perdurou do pós-guerra até a década o final da década de 1970. Nesse período, o Estado atuou como promotor direto do crescimento e desenvolvimento em praticamente todas as nações ocidentais, independente da natureza democrática ou autoritária de seus governos (ORTEGA, 2008).

O processo de neoliberalismo de Thatcher e Regan então começaram a doutrinar o mundo com o retorno do pensamento de tendência ao equilíbrio dos mercados e de que o Estado deveria atuar de maneira a apenas suprir demandas não respondidas pela iniciativa privada. Com isso, houve notável desaparelhamento do governo central e as políticas nacionais de desenvolvimento perderam força.

Dessa forma, quando as disparidades entre os territórios não puderam mais ser ignoradas, duas propostas de desenvolvimento territorial foram adotadas: (1) a *top-down*, em que a esfera federal é a principal responsável por processos de desenvolvimento local, e (2) a *button-up*, em que o desenvolvimento local é guiada especialmente por esferas públicas e privadas locais (ORTEGA, 2008).

No mundo, a adoção da segunda opção como ideia guia nasce de um duplo movimento: de cima para baixo, como resposta dos organismos multilaterais<sup>5</sup> à questão, e de baixo pra cima, como demanda da sociedade civil organizada por descentralização; ideia essa favorecida pela hegemonia neoliberal, já que a proposta de descentralização leva a desobrigação estatal. O caso brasileiro acompanha bem essa modificação de paradigmas, visto que a centralização no Estado interventor e desenvolvimentista se esgotava e havia uma demanda por descentralização pós-ditadura, que se materializa na Constituição Federal de 1988 (*ibdem*).

Contudo, há problemas nessa estratégia que devem ser observados para que seja bem-sucedida. Segundo Ortega (2008):

De acordo com Moyano-Estarada (1999), para que esse tipo de estratégia descentralizada seja bem-sucedido, é necessário que a comunidade esteja integrada de forma sólida em torno de um objetivo comum, que existam solidariedade, cooperação e confiança entre os agentes. Tudo isso, sem que se desconsidere ou minimize a existência de conflitos políticos sociais (intra e interclasse) nos territórios em que tais políticas são implementadas. Além de verificado na implantação do modelo *button-up*: 1. Desconsideração do ambiente macroeconômico; 2. Minimização da existência de diferentes estruturas das classes sociais; 3. Minimização dos papéis do espaço e das políticas nacionais; 4. Necessidade de levar em consideração a história e a inserção na ordem capitalista (p. 31).

Como se pode observar, muitas dessas considerações decorrem dos pressupostos que a economia neoclássica repousa. Sendo, por isso, necessário recorrer a outro instrumental teórico, que leve em conta as especificidades locais, temporais, de pessoas e mercados, que não imponha *cases* de sucesso como padrões a serem seguidos, ou como manuais de “boas práticas”.

Além dessas debilidades já mencionadas, outro ponto central é o entendimento de que o processo de globalização traz consigo o fim das fronteiras e a homogeneização dos espaços. O caso clássico dos distritos industriais de Marshall já traziam a ideia de que os mercados não se desconcentram pela lógica da concorrência, muito pelo contrário: via cooperação, um espaço em que as relações

---

<sup>5</sup> Banco Mundial, Fundo Monetário Internacional, Organização das Nações Unidas para Alimentação e Agricultura (FAO), etc.

comerciais são mais fortes atraindo mais empresas, que torna esse espaço ainda mais concentrado em um movimento contínuo.

A interpretação de Harvey (2004) sobre globalização afirma que o processo é face da dimensão espacial da histórica acumulação de capital, promotora de um processo de desenvolvimento geográfico desigual que, longe de tender à homogeneização, tende a perpetuar tais desigualdades sem interferência estatal planejada. Já Reis (2002) vê o processo de globalização como metáfora da mobilidade econômica, simbólica e cultural; como a emergência de novos atores transnacionais, novos fatores competitivos e de especialização, com o papel substantivo das redes transacionais e dos aspectos materiais do funcionamento dos sistemas (como o financeiro). Além disso, o autor trabalha com a hipótese da convergência, ou seja, para ele a globalização seria o “substituto funcional” da ideia de imperialismo. Contudo, defende que como consequência de sistemas tecnológicos, industriais, de inovação e regulação existem avanços alcançados.

Dados os constrangimentos gerados pela globalização, Brandão; Costa e Alves (2006) afirmam que a produção intelectual majoritariamente exagera sobre as possibilidades de desenvolvimento endógeno e subestima os grandes limites encontrados pela regulação local das regiões. Dessa forma, temos que a desconsideração da política, dos conflitos, das classes, da necessidade de Estado ou da questão nacional, levando em consideração apenas a iniciativa humana, tende a perpetuar a debilidade de determinados territórios. Assim, alternativamente, devem-se reconhecer as especificidades locais, considerar escalas e hierarquias, bem como o ambiente institucional e macroeconômico (política fiscal, monetária e cambial) favoráveis e possibilitadores do desenvolvimento.

Com isso, dada toda a importância de se agir localmente, a capacidade de enxergar as especificidades de cada local e ter maior proximidade dos centros de decisão com o objeto, a estratégia *button-up* é, de fato, de suma importância. Contudo, não se pode desconsiderar os constrangimentos impostos a alguns territórios que apenas uma política do governo central coordenada com o ambiente macroeconômico e institucional consegue contornar. Ou seja, deve-se pensar de forma global, agindo localmente.

## 5. Considerações Finais

Como foi visto, a natureza do método utilizado tem implicações reais e fundamentais sobre os resultados encontrados. Os pressupostos de um território homogêneo, concorrência via preços, indivíduo maximizador de utilidade reduz a capacidade de analisar o desenvolvimento territorial. Isso ocorre porque os produtos chave, que decorrem das especificidades locais e temporais, de características geográficas e culturais são os grandes impulsionadores do desenvolvimento de determinados territórios.

Um bom exemplo disso são as denominações de origem, que permitem a certificação de determinado produto ligado a algum território. A lógica desse mercado não possui relação com concorrência via preço, como postula a economia neoclássica. Ele se vende exatamente por não ser homogêneo, por possuir um determinado conjunto de características que só existem naquele local.

Além disso, há diferenças determinantes que marcam as relações sociais e os mercados. A ideia de projeto territorial, ação coletiva e cooperação estão muito mais presentes em territórios menores, onde as relações sociais são mais densas e há maior sentimento de pertença àquele determinado grupo, assim por diante. Ademais, há crítica ao comportamento autocentrado e oportunista, e por isso também à Nova Economia Institucional. Isso porque há desconsideração da historicidade da construção de relações sociais.

Toda essa lógica decorrente da economia neoclássica não serve ao estudo de territórios, mas este pode se apoiar em muitos aspectos nas discussões realizadas pela NSE. Ao considerar os mercados como construções sociais, a NSE permite a construção de um arcabouço teórico que nos ajuda a perceber as diferentes dinâmicas de diferentes locais, além de permitir compreender as relações de confiança e cooperação entre os agentes, que são determinantes para o desenvolvimento de determinado território, e não são explicados pela corrente *mainstream*.

Por fim, a definição da NSE dada aos mercados (que são construções sociais e que não existem mercados anônimos) nos permite questionar as orientações pró-mercado, que o consideram expressão de maximização de utilidade dos indivíduos e, portanto, promotor de maior eficiência. Ou seja, melhor do que a corrente *mainstream*, limitada em seus pressupostos e métodos de análise, a NSE nos parece

a abordagem adequada para contribuir para o estudo do desenvolvimento territorial, tendo em vista que, para tanto, há que se extrapolar o conceito de *homo economicus* meramente, e adentrar o *homo socialis* e todas suas complexas relações e consequente dinâmica mercadológica.

## Referências

- ARAÚJO, P. H. F. de. Uma Resenha da Nova Sociologia Econômica de Granovetter. **Anais IV Conferência Internacional de História Econômica & VI Encontro de Pós-Graduação em História Econômica**. Cidade Universitária - São Paulo, SP, 2012.
- BRANDÃO, C. A.; COSTA, E. J. M.; ALVES, M. A. S. Construir o espaço supralocal de articulação sócio produtiva e das estratégias de desenvolvimento: os novos arranjos institucionais. In: DINIZ, C.C.; AFONSO, M. A. C. (orgs.) **Economia Regional e Urbana: contribuições teóricas recentes**. 1 ed. Belo Horizonte: UFMG, 2006.
- BRESSER-PEREIRA, L. C. Os dois métodos e o núcleo duro da teoria econômica. **Revista de Economia Política**, vol. 29, nº 2 (114), p. 163-190, abril-junho, 2009.
- CARUSO, S. **Homo oeconomicus: paradigma, critiche, revisioni**: saggio sui (discutibili) presupposti antropologici della razionalità utilitaria e sulle implicazioni ideologiche della loro entificazione. Firenze University Press, 2012.
- DI MAGGIO, P. Aspectos culturais da ação e da organização econômica. In: Marques, R. e Peixoto (orgs.) **A Nova Sociologia Econômica: Uma Antologia**. Oeiras-Portugal, Celta Editora, 2003.
- GRAÇA, J. C. Afinal, o que é mesmo a Nova Sociologia Econômica? **Revista Crítica de Ciências Sociais**, 73 p. 111-129 Dezembro/2005.
- GRANOVETTER, M. “Ação econômica e estrutura social: o problema da incrustação.” In: Marques, R. e Peixoto (orgs.) **A Nova Sociologia Econômica: Uma Antologia**. Oeiras-Portugal, Celta Editora, 2003.
- HARVEY, D. **Espaços de Esperança**. Trad. de Adail Ubirajara Sobral e Maria Stela Gonçalves São Paulo: Edições Loyola, 2004.
- HEMPEL, C. G. *Philosophy of Natural Sciences*. Englewood Cliffs: Prentice Hall, 1966.
- HUNT, E. K.; SHERMAN, H. J. **História do Pensamento Econômico**. Petrópolis, RJ: Editora Vozes, 1997.

- MILL, J. S. On the definition of political economy; and on the method of investigation proper to it. **London and Westminster Review**, v. 4, n. October, p. 120-164, 1836.
- O'BOYLE, E. J. Requiem for homo economicus. **Journal of Markets & Morality**, v. 10, n. 2, 2007.
- ORTEGA, A. C. **Territórios Deprimidos** – desafios para as políticas de desenvolvimento rural. Campinas, SP: Editora Alínea; Uberlândia, MG: Edufu, 2008.
- ORTEGA, A. C.; MATOS, V. A. Outra economia para a Nova Sociologia Econômica. **Econômica** (Niterói), v. 14, p. 137-156, 2012.
- PERSKY, J. Retrospectives: The Ethology of Homo Economicus. *Journal of Economic Perspectives*, v. 9, n. 2, p. 221–231, 1995.
- RAUD-MATTEDI, C. Análise crítica da Sociologia Econômica de Mark Granovetter: os limites de uma leitura do mercado em termos de redes e imbricação. **Política & Sociedade**, nº6, abril/2005.
- REIS, J. “A globalização como metáfora da perplexidade? Os processos geoeconômicos e o ‘simples’ funcionamento dos sistemas complexos”. In: Santos, B.S. (org.) **A globalização e as Ciências Sociais**. São Paulo, Editora Cortez, 2002. (p. 105-132).
- SOUZA, D. F. As origens filogenéticas do *Homo economicus*: reflexões sobre a evolução do conceito de indivíduo na economia. **Anais Anpec Sul**. Porto Alegre, RS - 2015.
- SRAFFA, P. The laws of returns under competitive conditions. **The economic journal**, v. 36, n. 144, p. 535-550, 1926.
- SWEDBERG, R. A Nova Sociologia Econômica: O que já se atingiu, o que seguirá? In: Marques, R. e Peixoto (orgs.) **A Nova Sociologia Econômica: Uma Antologia**. Oeiras-Portugal, Celta Editora, 2003.
- VINHA, V. Polanyi e a Nova Sociologia Econômica: uma aplicação contemporânea do conceito de enraizamento social. **Econômica** (Niterói), v. 3, n.2, p. 207-230, dez. 2001.

