

A categoria “mercado de trabalho”: inspirações da sociologia econômica para um necessário reexame*

Guilherme G. de F. Xavier Sobrinho**

Doutor em Sociologia, Sociólogo da FEE

Resumo

O artigo problematiza o conceito de mercado de trabalho, tomando por inspiração a “nova sociologia econômica”, ou “sociologia dos mercados”. Primeiramente, caracteriza-se essa abordagem, em especial o contraponto que faz à concepção econômica — clássica e neoclássica — de mercado, com seus princípios de atonicidade, permeabilidade, transparência, etc. Na seção seguinte, evidencia-se a radical discrepância entre esses princípios, de um lado, e o legado da análise sociológica sobre o trabalho assalariado, de outro. No terceiro momento, tematizam-se as múltiplas formas de trabalho social que, escapando à modalidade emprego, reivindicam um tratamento teórico para além da relação de compra e venda de força de trabalho. Sustenta-se que a categoria analítica mercado de trabalho sofreu um processo de naturalização, carecendo de exercícios de vigilância epistemológica.

Palavras-chave

Mercados; mercados de trabalho; sociologia econômica.

Abstract

This article discusses the concept of labor market, taking as inspiration the so-called “new economic sociology”, as known as a “sociology of markets”. First section summarizes this analytical approach, emphasizing the way it contends classical and neoclassical Economics’ conception of market, which lies on

* Artigo recebido em abr. 2009 e aceito para publicação em jul. 2009.

** E-mail: Sobrinho@fee.tche.br

principles such as atomicity, permeability, transparency, etc. Next step, these principles are taken as a guideline to evidence the extent in which they are undermined by sociological research on labor markets. A third section brings into consideration the multiple forms of work that do not lie on buying and selling labor force. We argue that the analytical category labor market has been through a naturalization process and deserves epistemological vigilance efforts.

Key words

Markets; labor markets; economic sociology.

Classificação JEL: J20.

1 Apresentação

A trajetória da categoria “mercado de trabalho” pode ser vista como um duradouro e resistente processo de naturalização de um construto analítico, aplicado, ainda que pela negação, mesmo àquelas realidades sociais em que compra e venda de força de trabalho sempre relutaram a se universalizar. Nas últimas décadas, contudo, uma série de tensões vem cercar essa matriz de entendimento da estruturação do trabalho social. Em um nível mais propriamente empírico, reconhecem-se — embora controversa a contabilidade em escala mundial — inequívocas rachaduras na forma social que se consagrou como referência simbólica e institucional para a representação mesma de trabalho: o emprego assalariado contratualizado em tempo integral.

Em um segundo nível, o fortalecimento de uma “sociologia dos mercados”, no bojo da chamada “nova sociologia econômica”, estimula a interpelação da categoria mercados de trabalho — vale dizer, da matriz mercantil de entendimento do trabalho social —, quando mais não seja pela natureza indisputadamente peculiar de que se reveste a “mercadoria” em questão.

Neste texto, procuro caracterizar, na próxima seção, aspectos referentes a essa emergente abordagem teórica, que, rapidamente, conquista terreno. Lançadas algumas questões relativas ao tratamento dos mercados em geral, exploro, na terceira seção, o quanto as especificidades da “mercadoria” trabalho assalariado põem em xeque, talvez mais do que qualquer outra, a ideia convencional, tributária das ciências econômicas, de mercado. A seguir, as formas de trabalho social que escapam à modalidade emprego são evocadas, com o intuito

de contribuir para essa problematização que, fundamentalmente, se alinha com o esforço coletivo de exercer uma espécie de vigilância epistemológica frente a algumas de nossas ferramentas conceituais mais consagradas.

2 A categoria “mercado” e a sua problematização pela (nova) sociologia econômica

Desde a consolidação da “sociedade salarial”¹, pouco têm sido abordadas, na sociologia, questões como: qual o estatuto teórico da categoria mercado de trabalho? Em que medida ela recobre as questões relevantes que cumpre investigar no que diz respeito ao trabalho social? Que vieses a consagração dessa ferramenta conceitual como representação hegemônica da dinâmica da ocupação pode ter imposto à agenda de pesquisa da sociologia? Preocupações como essas encontram, presentemente, ressonância em um programa de pesquisa mais amplo — “a sociologia econômica, conhecida sob a denominação de construção social dos mercados” (Steiner, 2004, p. 1) —, que tem posto em tela numerosas esferas da vida econômica. O qualificativo “novo/a”, que não raro aparece associado a essa vertente, desperta reserva: não fica claro a qual legado se alude e em que pontos se pretende renová-lo; ademais, sugere estratégias de valorização no campo científico². Ainda assim, merece ser considerada a originalidade dos problemas de pesquisa com que se defronta essa produção emergente, bem como a presumível dificuldade de identificar-se, com univocidade, uma versão “clássica” de “sociologia econômica”³. A expressão já é utilizada em

¹ Castel (1995/2001) fala de uma sociedade salarial como momento distinto (e subsequente) ao da “sociedade industrial”. Desloca, assim, a ênfase da dimensão produtiva para a dimensão societal.

² Bourdieu (1989/2004, p. 131) ressalta que, no campo científico, “[...] a fissão das disciplinas permite que se assegure uma dominação mais completa sobre um domínio mais restrito”. Swedberg (2004), ao tratar da “sociologia econômica hoje”, detém-se a avaliar a “institucionalização” deste “subcampo” da sociologia, destacando a existência de *readings*; a seção da American Sociological Association; o número de disciplinas, de docentes e de estudantes vinculados, entre outros indicadores.

³ Quanto à tradição teórica da Sociologia Econômica, um esforço de sistematização encontra-se em Trigilia (2002). O autor elege seis “pais fundadores”, entre sociólogos e economistas: Sombart, Weber, Schumpeter, Durkheim, Veblen e Polanyi. Neles, encontra “extraordinária convergência”, pelo fato de que “[...] partilham uma abordagem dos fenômenos econômicos que é, a um só tempo, consistente com o marginalismo e dele diferenciada” (Trigilia, 2002, p. 119). Já Steiner (1999) se concentra em Weber e Durkheim, adicionando-lhes Pareto. Smelser e Swedberg (1996) elegem outro sexteto, com direito a autorreferência: Marx, Weber, Durkheim, Schumpeter, Polanyi, e a dupla Parsons-Smelser.

Weber (1922/1969, p. 46-50), por exemplo, mas nem por isso constituiu um braço que se possa desprezar das (divergentes) tradições sociológicas. A dispersão de orientações, de resto, é um dos elementos que condicionam o caráter teoricamente incipiente da nova sociologia econômica, como reconhecem alguns de seus expoentes (Swedberg, 2004, p. 17-18; Fligstein, 2001a, p. 8).

É, por certo, desorientadoramente ampla uma definição de sociologia econômica como “a aplicação de idéias, conceitos e métodos sociológicos aos fenômenos econômicos”, tal qual Swedberg formula⁴, acrescentando, com Weber, que o interesse não se restringe aos “fenômenos econômicos”, mas se estende aos “fenômenos economicamente condicionados” (Swedberg, 2004, p. 2).

É este mesmo Weber que, após recomendar a incorporação do conceito de “bens” numa “teoria sociológica da economia”, afirma: “De outro modo pode proceder (talvez) a teoria econômica, cujos conhecimentos teóricos constituem o fundamento da sociologia econômica — mesmo que esta, em alguns casos, tenha que criar seus próprios conceitos” (Weber, 1922/1969, p. 50).

Sob essa forma de entender a articulação — que é também cisão — entre os dois campos disciplinares, não é surpreendente que Trigilia (2002, p. 197), por exemplo, recorra a uma subdivisão da “nova sociologia econômica” entre os níveis “macro” e “micro” e diferencie ainda estudos “pelo lado da oferta” daqueles “pelo lado da demanda” — clivagens tradicionais das ciências econômicas. Fligstein (2001, p. 6-7), por sua vez, subdivide a sociologia dos mercados em uma vertente orientada aos “macroprocessos” e outra aos “microprocessos”. Steiner (2004, p. 10-11) parte de duas concepções de mercado: na primeira, ele é arena para a **troca**, que filtra a formação dos pares, dentre os atores que buscam transacionar; na segunda, incorpora a **produção** e, com isso, as firmas e seu comportamento no tempo, o que implica compromissos nos processos sociais envolvidos. A essas duas formas de abordar o mercado o autor associa, respectivamente, uma sociologia econômica “relacional” e outra mais propriamente “estrutural”⁵.

⁴ Para Fligstein (2001a, p. 6): “A sociologia econômica é o estudo de como a produção e o consumo materiais de populações humanas dependem de processos sociais para sua estrutura e para sua dinâmica”.

⁵ Essa subdivisão de Steiner já é um recorte adicional a uma primeira distinção que faz entre três formas de sociologia econômica. Na primeira, de que ele se ocupa, está em jogo um “confronto” (*sic*) entre duas disciplinas acadêmicas, a sociologia econômica e a economia política. Uma segunda vertente, “puramente sociológica”, “[...] não busca se confrontar diretamente com as questões colocadas pela teoria econômica”. A terceira linha é a “pré-sociologia econômica contemporânea”, que reivindica uma “exterioridade” frente à teoria econômica e assume que a teoria do mercado é atribuição dessa última (Steiner, 2004, p. 1-2).

O acerto de contas entre duas disciplinas científicas marca a constituição dessa “corrente”. A proposição segundo a qual ela tem “como principal característica [...] estudar os mercados não como mecanismos abstratos de equilíbrio, mas como construções sociais” (Abramovay, 2004, p. 1) circunscreve a arena desse confronto entre tradições. Textos diferenciados como Hollingsworth e Boyer (1997), Garcia-Parpet (2003) ou Müller (2003) respaldam, como ilustrações, tal percepção.

No artigo que se consagrou como pedra fundamental da re-emergência da sociologia econômica, nos anos 80, Granovetter afirma:

[...] os sociólogos furtaram-se de estudos sérios sobre qualquer tema já reivindicado pela economia neoclássica. Aceitaram, implicitamente, a presunção dos economistas de que “processos de mercado” não são objetos apropriados de estudo sociológico, porque as relações sociais detêm apenas um papel friccional e disruptivo, e não um papel central, nas sociedades modernas (Granovetter, 1985, p. 504).

Na conclusão, afirmará ter indicado que “[...] todos os processos de mercado são adequados à análise sociológica”, a qual “[...] revela traços centrais, e não periféricos, desses processos” (Granovetter, 1985, p. 505).

Economista bastante próximo à nova sociologia econômica, Robert Boyer (1997, p. 62-65), repertoria seis possíveis acepções para o emprego da categoria “mercado”. Sintetizando-as:

- à maneira do vocábulo francês *marché* **contratos bilaterais**, para a entrega de um bem por um preço fixado, em prazo predeterminado. “Nesse caso, o mercado não coordena estratégias independentes *ex post*, mas organiza o levantamento das várias ofertas e ajuda a selecionar a melhor”. O contrato requer garantias do sistema legal;
- **marketplace** — Boyer (1997) resgata a definição da Inglaterra de 1891: “[...] uma fluência pública autorizada de compradores e vendedores de mercadorias, os quais se encontram em um local delimitado ou definido de modo mais ou menos estrito, em um momento previamente acordado”. Com Polanyi (1980), frisa que o nascimento dos mercados se deu a partir de uma vida econômica altamente regulada;
- agregação, para uma **área geográfica e/ou para um produto**, em que vendedores competem pelos consumidores. Boyer (1997) considera essa uma expansão do conceito — a qual tributa aos economistas “clássicos ou neoclássicos”, remetendo a uma obra de Marshall de 1890 —, em que a noção de mercado vai perdendo seu conteúdo intuitivo (“já não é mais o *marketplace*”), e pode indicar até mesmo a demanda efetiva agregada;
- **mecanismo** “[...] para tornar compatível uma série de ofertas e demandas individuais”. O mercado estaria operando quando se chega ao **preço de**

equilíbrio. Boyer retorna a Marshall, para quem o mercado engloba “[...] a totalidade de qualquer região na qual compradores e vendedores estão em uma interação tão livre uns com os outros que o preço dos mesmos bens tende à igualdade, fácil e rapidamente” (Marshall *apud* Boyer, 1997, p. 64). Boyer sublinha que esta é uma propriedade nova e mais abstrata, distante da concretude do *marketplace*;

- **sistema econômico** no qual a competição de mercado é dominante, mesmo que não exclusiva: num tal sistema, o mercado prevalece “para bens duráveis e bens finais, terra, trabalho e capital” (Boyer, 1997, p. 65), mas há um espectro de “economias de mercado”, segundo a extensão que esse mecanismo de coordenação atinge. A expressão “economia de mercado” equivale, para alguns autores, a capitalismo, propriedade privada e competição — “[...] termos que [entretanto] não são logicamente equivalentes” (Boyer, 1997, p. 65);
- **metáfora** para situações em que “[...] atores sociais competem uns com os outros para obter recursos escassos, ou algumas posições ou *status* restritos”: seriam “quase-mercados” o casamento, o crime, ou doações a igrejas, por exemplo. Esse é um uso “até mesmo imperialista” do conceito. Por um lado, afirma Boyer, Marx e Veblen, entre outros, chamaram a atenção, com acerto, para o fato de que, sob o capitalismo, tudo se mercantiliza; por outro, o conceito de mercado torna-se tão frouxo que corre o risco de mistificar mais do que ilumina.

Numa quadra histórica em que o debate sobre as liberdades de mercado ou as restrições a ele toma uma importância de que, possivelmente, não desfrutava desde os anos 30, é contra as acepções de mercado como “mecanismo” e como “sistema econômico” a ênfase crítica de Boyer (1997) que presta, de resto, uma contribuição importante ao sistematizar a polissemia do conceito.

A zona de maior “fricção” entre a sociologia e a “economia clássica ou neoclássica” (acompanhando-se Boyer nessa fusão oportunamente simplificadora) é justamente a associação que esta opera entre mercados e “concorrência perfeita”, tendo por base as pressuposições ontológicas cristalizadas na imagem do *homo economicus*, relativamente às motivações e ao comportamento do indivíduo, tomado como autônomo, racional e maximizador.

Em sua “Sociologia da Vida Econômica”, Mingione (1997/2003) afirma:

É a idéia de que a competição entre indivíduos livres de restrições seja suficiente por si mesma para produzir colaboração e organização, um tecido denso de ligações sociais indispensáveis a fim de que todos possam melhorar as próprias condições de vida sem prejudicar as dos outros. Essa mesma idéia tem também, muitas vezes, um conteúdo moral e político, no qual a eficiência econômica e a ordem meritocrática coincidem [...]

Enquanto a primeira parte do paradigma é a que consente aos economistas uma interpretação formal universalística que prescinde das diversidades e da variabilidade das condições sociais, a segunda parte é a alma política do desenvolvimento do capitalismo. A duplicidade do paradigma do mercado é um dos elementos que complicaram a história intelectual dos últimos dois séculos, com implicações arrebatadoras sobre a vida econômica e social (Mingione, 1997/2003, p.12).

Efetivamente, esse poderoso e resistente paradigma, no interior das ciências econômicas, repousa em hipóteses restritivas e irrealistas. Em uma versão propositalmente escolhida, aqui, por seu caráter de "difusão" (Rossetti, 2002, p. 401-402), as "condições" que devem ser preenchidas para que "uma estrutura de mercado" corresponda a um estado de "concorrência perfeita" são:

- a) atomização - um número de compradores e vendedores suficientemente grande para que nenhum deles tenha poder de influenciar o mercado, o qual é "totalmente despersonalizado";
- b) homogeneidade - "O produto [ou fator de produção] vindo de qualquer produtor é um substituto perfeito do que é ofertado por quaisquer outros produtores";
- c) mobilidade - inclui a livre circulação no território e a liberdade de ingressar ou retirar-se do circuito de transações, expandir ou reduzir as instalações produtivas. "Nada impede que se tomem quaisquer decisões alocativas";
- d) permeabilidade - "Não há quaisquer barreiras para entrada ou saída dos agentes que atuam ou querem atuar no mercado. Barreiras técnicas, financeiras, legais, emocionais ou de qualquer outra ordem não existem sob situação de perfeita concorrência";
- e) preço-limite - trata-se do preço de equilíbrio. A formulação, lapidar, de Rossetti (2002): "O preço-limite é dado pelo mercado. Define-se impessoalmente. Ninguém o estabeleceu. Ele resulta de forças que nenhum agente é capaz de comandar";
- f) transparência - nenhum agente detém informações privilegiadas ou diferentes das que todos detêm.

Formulações assim didáticas põem em destaque a aludida implausibilidade. Ainda assim, é na contraposição a esses pressupostos que Trigilia (2002), entre outros (por exemplo, Smelser; Swedberg, 1996, p. 4), expõe os "aspectos metodológicos" que caracterizam a sociologia econômica.

Quadro 1

Aspectos metodológicos da economia neoclássica e da sociologia econômica

ASPECTOS METODOLÓGICOS	ECONOMIA NEOCLÁSSICA	SOCIOLOGIA ECONÔMICA
Concepção de economia	Alocação racional de recursos escassos para fins alternativos (<i>economizing</i>)	Atividade voltada para a busca dos meios de subsistência
Ação econômica	Atomismo e utilitarismo. Perse-cução racional dos interesses individuais, por indivíduos agindo independentemente uns dos outros	Ação econômica como ação social Motivações utilitaristas e não utilitaristas influenciadas pelas instituições
Regras (<i>rules</i>)	Mercado competitivo	Mercado Instituições sociais (por exem- plo, reciprocidade) Instituições políticas (por exem- plo, redistribuição)
Método de investigação	Método dedutivo-axiomático Modelos abstratos Alto grau de generalização	Método indutivo Modelos empiricamente embasados Generalizações limitadas

FONTE: TRIGILIA, Carlo. **Economic sociology**: state, market and society in a modern capitalism. Oxford: Blackwell, 2002. p. 125.

Destaco a seguir algumas questões que derivam dessa rápida caracterização da (nova) sociologia econômica.

Um oponente “estilizado” e os diálogos para além da economia neoclássica

Se os “fundadores” de Trigilia necessitaram de muita combatividade para desafiar os dogmas da economia clássica e neoclássica, é desconfortável identificar-se, 60 anos depois, uma representação do pensamento das ciências econômicas em que esse parece ter ficado no mesmo lugar, a esperar a segunda “geração” de críticas sociológicas, de resto não muito distintas.

Embora a economia neoclássica se mantenha como *mainstream* em seu campo disciplinar, ela vem sofisticando e superando muitos dos seus pressupostos mais restritivos. Hollingsworth e Boyer (1997) admitem que boa parte das críticas que eles formulam encontra respaldo e apoio em avanços recentes da microeconomia neoclássica. Ademais, os economistas neoclássicos

sempre mitigaram seus próprios pressupostos. Há mais de 50 anos, em seu célebre "manual", Paul Samuelson (1955, p. 47) afirmava, com aberta ironia: "Um cínico diria da perfeita competição o que Bernard Shaw disse do cristianismo: o único defeito é que nunca foi experimentado na realidade". Ainda assim, o programa da sociologia econômica parece retirar muito de sua justificação desse embate contra um adversário estilizado.

Ociosos assinalar a distorção que decorre de tomar-se apenas a vertente neoclássica para o diálogo. Na nova sociologia econômica, são, por exemplo, raríssimas as referências ao impacto prático e teórico das críticas de Keynes à tradição (neo)clássica, já nas décadas 20 e 30. Muitas de suas formulações se confundiriam com as de socioeconomistas recentes:

Na Europa [...] existe uma reação latente, um pouco difundida, contra a fundamentação da sociedade, até o ponto em que o fazemos, no favorecimento, no encorajamento e na proteção dos motivos monetários individuais. [...] Nosso problema é o de criar uma organização social tão eficiente quanto possível, sem ofender nossas noções de um modo satisfatório de vida" (Keynes, 1926/1978a, p. 124-126).

É temerário tratar economia neoclássica, ideologia (neo)liberal e teoria econômica como uma unidade, postura exemplificada por Swedberg (2004, 9): "[...] a ação econômica, em suma, não segue os caminhos curtos e diretos da maximização, como defendem os economistas".

Keynes parece ter ficado associado ao Estado de Bem-Estar, ao fordismo, a uma era que não soa atrativa para uma agenda que almeja ser reconhecida como renovadora. É possivelmente o mesmo tipo de "recusa" que sofre Marx, nas duas linhas que Swedberg lhe dedica no texto **Sociologia Econômica: Hoje e Amanhã**. Após lembrar que, "[...] quando a sociologia econômica foi reanimada, nos Estados Unidos, em meados dos anos 1980, os sociólogos estavam basicamente perdidos quando se tratava de teoria", sentencia: "Basear-se no trabalho de Marx não parecia uma opção, tampouco, uma vez que os dias da sociologia radical estavam encerrados" (Swedberg, 2004, p. 9).

O quanto a sociologia econômica já "se encontrou" teoricamente é difícil afirmar. Quanto ao diálogo com as correntes mais recentes do pensamento econômico, Abramovay (2004) traz um bom apanhado. Essa, de qualquer modo, é apenas uma faceta das alianças teóricas da sociologia econômica, que interage intensamente com áreas como ciência política, antropologia, direito, etc.

Racionalidade *versus* valores: especialização disciplinar?

Nesse misto de disputa e “divisão do trabalho” entre sociologia e economia, um ponto nodal diz respeito à racionalidade e aos valores que presidem uma organização social, aí incluída a sua “vida econômica”. Segundo Baron e Hannan (1994, p. 116), Pareto consagrou uma distinção segundo a qual a economia seria o estudo do comportamento “racional”, enquanto a sociologia, do comportamento “não racional” — divisão que Parsons teria contribuído para consolidar. É vívida, no debate da nova sociologia econômica, a problemática dos fundamentos e motivações da ação individual que não se enquadram na racionalidade típica do *homo economicus*.

Ilustrando uma visão dicotômica como a referida, sob a perspectiva da economia, encontra-se novamente em Samuelson uma referência de grande clareza, para dizer-se o mínimo:

[...] as mercadorias se orientam no sentido do remate mais alto em dinheiro. O cão do rico beberá o leite que faltará ao filho do pobre. Por quê? Por que o mecanismo de oferta e procura não funciona? Longe disto. [...]. Se as rendas devem ou não ser completamente determinadas pela luta competitiva, pela sobrevivência dos sobreviventes, é uma questão de ordem ética que ultrapassa a mecânica da pura economia (Samuelson, 1955, p. 50).

Em que medida essa dissociação entre a “ética” e a “mecânica da economia” é recusada pela sociologia? Enquanto Marx tem sido muito pouco evocado, Weber é certamente o “fundador” de maior envergadura da sociologia econômica, e cabe evocar, mesmo que muito rapidamente, a forma como ele aborda a racionalidade de uma “gestão econômica”, diferenciando, como primeiro passo, uma “racionalidade formal” de uma “racionalidade material”. Na primeira, está em questão o fundamento em “reflexões sujeitas a número e cálculo” e, por isso, ainda que de modo “relativo”, o conceito é “inequívoco” (Weber, 1922/1969, p. 64). Em contraste,

[...] o conceito de **racionalidade material** é completamente equívoco. Significa apenas esse conjunto de coisas: que a consideração não se satisfaz com o fato inequívoco (relativamente) e puramente formal de que se proceda e calcule de modo “racional”, em conformidade com fins, lançando mão dos meios factíveis tecnicamente mais adequados, mas, isso sim, que se colocam **exigências** éticas, políticas, utilitárias, hedonistas, estamentais, igualitárias ou de qualquer outra natureza, e que, dessa forma, se medem as conseqüências da gestão econômica — ainda que ela seja plenamente **racional** do ponto de vista formal, ou seja, calculável — com referência a valores ou a fins **materiais**. Os pontos de vista valorativos, neste sentido racionais, são em princípio ilimitados [...] (articulação

estamental, fins políticos, especialmente de guerra, e quaisquer outros pontos de vista imagináveis são, nesse sentido, igualmente “materiais”) (Weber, 1922/1969, p. 64-65).

Nessa segunda forma, a “interferência” de valores éticos ou políticos não compromete o caráter racional da gestão econômica, e a calculabilidade é ainda a base de validação. Mas o autor (Weber, 1922/1969, p. 65) contempla uma terceira possibilidade: uma crítica “ética, ascética e estética da **consciência** econômica, bem como dos **meios econômicos**. Para todas elas, a função ‘puramente formal’ do cálculo em dinheiro **pode** aparecer como subalterna, ou mesmo como inimiga de seus postulados”.

Essas três “possibilidades” formalizadas por Weber indicam que, em seu pensamento, há lugar, analiticamente, para um “reino” da economia eminentemente destituído de considerações ou interferências valorativas. Essas podem penetrá-lo, subordinando os fins que o orientam, ao mesmo tempo em que se subordinam à sua racionalidade; alternativamente, podem recusá-lo e combatê-lo.

Assim, algumas tradições de alta estirpe, seja da sociologia, seja da economia, tendem a abordar os fenômenos econômicos como dotados de certa independência analítica frente a outros condicionantes sociais, especialmente aqueles de natureza ética. Esse é um dos primeiros pontos a sofrer a rediscussão, em trabalhos que reacendem a nova sociologia econômica (Sen, 1987/1999; Dumont 1977/2000); porém, produz ainda ambivalência no tratamento dos mercados como objeto.

Mercado criatura e mercado criador

Dois abordagens tensionam-se no terreno da sociologia econômica. De um lado, há o esforço de demonstrar que os mercados subordinam-se, inapelavelmente, à ordem social mais ampla — motivações, interesses e conflitos, valores, etc. —, da qual são apenas uma instância. Granovetter (2001, p. 1) declara:

[...] a produção e a distribuição de bens e serviços é apenas um complexo institucional de atividades, e os argumentos aplicáveis a elas devem ter alguma similaridade genérica com os argumentos que se podem desenvolver para explicar a ação política, a ciência e o conhecimento, família e parentesco, e outros padrões sociais persistentes.

Entretanto, uma segunda perspectiva muitas vezes intervém, trazendo certo atrito teórico, se não lógico: em algumas análises, operam-se uma reificação e uma autonomização do(s) mercado(s) frente à sociedade, o que, em geral,

fundamenta uma postura prescritiva de controle das forças que a “entidade” mercado emana, ou, ao menos, de uma restrição ao seu alcance.

Polanyi (1944/1980), “redescoberto” pela nova sociologia econômica, prenuncia tal deslizamento. Em 1940, produziu uma interpretação sobre a “civilização específica” que teve como “fonte e matriz” o “mercado autorregulável”. À visão de que o ser humano teria uma “predileção inata” por “ocupações lucrativas” (Polanyi, 1944/1980, p. 60) opõe: “[...] o ganho e o lucro feitos nas trocas jamais desempenharam um papel importante na economia humana” (Polanyi, 1944/1980, p. 59). Os esteios efetivos para garantir “a ordem na produção e na distribuição” estariam nos princípios “não associados basicamente à economia” (Polanyi, 1944/1980, p. 63) de reciprocidade e de redistribuição, apoiados, respectivamente, nos padrões de simetria social e centralidade política. Fundamentalmente, “[...] o sistema econômico é mera função da organização social” (Polanyi, 1944/1980, p. 64); ou “[...] a economia do homem, como regra, está **submersa** em suas relações sociais” (Polanyi, 1944/1980, p. 61).⁶

A primeira frase de **A Grande Transformação**, escrito em meio à Segunda Guerra, é: “[...] a civilização do século XIX ruiu”. Trata-se da derrocada da “utopia” do mercado autorregulável:

Tal instituição não poderia existir em qualquer tempo sem aniquilar a substância humana e natural da sociedade; ela teria destruído fisicamente o homem e transformado seu ambiente num deserto. Inevitavelmente, a sociedade teria que tomar medidas para se proteger, mas quaisquer que tenham sido essas medidas, elas prejudicaram a auto-regulação do mercado, desorganizaram a vida industrial e, assim, ameaçaram a sociedade em mais de uma maneira. Foi esse dilema que forçou o desenvolvimento do sistema de mercado numa trilha definida e, finalmente, rompeu a organização social que nele se baseava (Polanyi, 1944/1980, p. 23).

Esse excerto sincretiza as duas perspectivas: “a sociedade” institui o mercado — ela é “criador”. A criatura, porém, autonomiza-se e torna-se um “moinho satânico”. O “econômico” e o “social”, declarados indissociáveis, distanciam-se, e suas trajetórias podem mesmo ser tratadas como paralelas: “Calculamos que uma avalanche de desarticulação social, superando em muito a que ocorreu no período dos cercamentos, desabou sobre a Inglaterra; que esta catástrofe foi simultânea a um vasto movimento de progresso econômico [...]” (Polanyi, 1944/1980, p. 56-57).

No debate mais recente, é reconhecível essa labilidade. De um lado, há quem considere, como Boyer (1997, p. 70), que, “[...] de um modo mais geral,

⁶ Neste excerto, a palavra “submersa”, grifada, é a tradução de *embedded* — metáfora retomada por Mark Granovetter no seu já referido artigo de 1985 (sobre a relevância desta obra, cfe. Swedberg, 2004).

cada forma de mercado é completada por ou enraizada em uma série de mecanismos de coordenação, que se baseiam na obrigação (e não no auto-interesse) e/ou na coordenação vertical, alianças, hierarquias, comunidades, redes e autoridades públicas”. O fundamental seria estabelecer a melhor “combinação” entre mecanismos de mercados e demais instituições. Esse balanceamento não poderia jamais ser feito *a priori*, até porque o grau de legitimidade do mercado (Trigilia, 2002, p. 126) varia de uma sociedade para outra.

De outro lado, têm-se abordagens mais radicalmente “sociologizantes” dos próprios mecanismos de mercado. Em uma perspectiva autoproclamada durkheimniana, Streeck (1997) aborda “restrições benéficas” na relação entre mercado e sociedade e defende a necessidade de “[...] governança do comportamento social e econômico por instituições sociais — ou seja, elas próprias não constituídas racional ou contratualmente — que limitem as opções, excluam escolhas e sobreponham-se à ‘vontade livre’ dos atores, contra a resistência deles” (Streeck, 1997, p. 199).

Assentadas algumas características e questões que cercam a produção recente de uma “sociologia dos mercados”, tomo-a, a seguir, como apoio para identificar elementos potencialmente proveitosos para o reexame do tratamento sociológico dos mercados de trabalho.

3 O trabalho em sua forma emprego e a categoria mercado

É consagrada, na visão econômica, a distinção entre mercados de bens e mercados de fatores de produção. Destes, terra, capital e trabalho são os mais importantes, e a demanda por eles é derivada: decorre da iniciativa de algum agente econômico de produzir um bem. Na visão neoclássica, a tendência natural do sistema econômico ao equilíbrio garantiria plena utilização dos fatores, o que incluiria o pleno emprego da força de trabalho, desde que o ajuste possa se dar pela livre flutuação dos salários⁷, análogos nesse sentido aos preços.

Para o contraponto da sociologia econômica, um bom ponto de partida é Polanyi. Ele reconhece que, sendo “elementos essenciais da indústria”, trabalho,

⁷ Segundo Mingione, até a contribuição dos fundadores da economia neoclássica, o paradigma de mercado era uma visão filosófica sem densidade. “É com o ‘dogma do fundo salarial fixo’, assumindo que o mercado de trabalho funcione a despeito das modalidades de vida dos trabalhadores, que é elaborado um paradigma lógico propriamente dito, que permite universalizar os conhecimentos econômicos e considerá-los autônomos de fatores sociais e culturais, locais e particulares” (Mingione, 1997/2003, p. 23-24).

terra e dinheiro tinham de ser organizados em mercados. É neste ponto que Polanyi formula uma das concepções mais centrais de sua obra. Esses três elementos, sustenta, **não são mercadorias** (Polanyi, 1944/1980, p. 84-85). E mobiliza duas ordens de argumento. Há uma consideração lógica: “O postulado de que tudo o que é comprado e vendido tem que ser produzido para a venda é enfaticamente irreal no que diz respeito a eles” (Polanyi, 1944/1980, p. 84-85). Não há, nesses casos, ajuste da oferta com base em uma racionalidade maximizadora: “Nenhum deles é produzido para a venda. A descrição do trabalho, da terra e do dinheiro como mercadorias é inteiramente fictícia” (Polanyi, 1944/1980, p. 85). Entretanto, Polanyi não desconhece que, fictícias ou não, essas “mercadorias” são lançadas ao jugo dos mecanismos de mercado. Com isso, a segunda vertente do seu argumento pode ser considerada prescritiva, moral:

Ao dispor da força de trabalho de um homem, o sistema disporia também, incidentalmente, da entidade física, psicológica e moral do “homem” ligado a essa etiqueta. Despojados da cobertura protetora das instituições culturais, os seres humanos sucumbiriam sob os efeitos do abandono social; morreriam vítimas de um agudo transtorno social, através do vício, da perversão, do crime e da fome [...]. Os mercados de trabalho, terra e dinheiro são, sem dúvida, essenciais para uma economia de mercado. Entretanto, nenhuma sociedade suportaria os efeitos de um tal sistema de grosseiras ficções [...], a menos que a sua substância humana e natural, assim como a sua organização de negócios, fosse protegida contra os assaltos desse moinho satânico (Polanyi, 1944/1980, p. 85-86).

A diferenciação do trabalho no universo das transações mercantis é, inquestionavelmente, uma pedra de toque da abordagem sociológica e uma das linhas mestras de **O Capital**.

Para extrair valor do consumo de uma mercadoria, nosso possuidor de dinheiro precisaria ter a **sorte de descobrir** dentro da esfera da circulação, no mercado, uma mercadoria cujo próprio valor de uso tivesse a **característica peculiar** de ser fonte de valor, portanto, cujo verdadeiro consumo fosse em si objetivação de trabalho, por conseguinte, criação de valor. E o possuidor de dinheiro encontra no mercado tal mercadoria específica — a capacidade de trabalho ou a força de trabalho (Marx, 1867/1988, p. 134-135, grifo meu).

Segue-se a esse excerto a clássica análise eminentemente sociológica da condição do trabalhador livre como “ofertante” de força de trabalho.

Quando Weber, por sua vez, se põe a dissecar, formalmente, “as normas típicas da economia racional”, recusa-se a conferir um estatuto diferenciado para o trabalho assalariado:

Para nossos fins, podemos considerar como troca, em seu sentido amplo, toda oferta, baseada em um pacto formal e livre, de utilidades de qualquer sorte, atuais, contínuas, presentes, futuras, contra determinadas

contraprestações, qualquer, também, que seja a espécie dessas. Assim, por exemplo, [...] ou a prestação de serviços de qualquer tipo contra um salário ou soldo. O fato de que, hoje em dia, sociologicamente considerado, esse último processo signifique **para os “trabalhadores” a entrada em uma associação de dominação**, fica, neste momento, tão **fora de nossa preocupação** como a distinção entre “empréstimo” e “compra”, etc. (Weber, 1922/1969, p. 54, grifo meu).

Se sua estratégia analítica não recomenda excetuar o trabalho assalariado da categoria “troca” — e esta, por sua vez, das “normas típicas da economia racional” —, Weber não deixa de antecipar a natureza diferenciada de tal “transação”, de que se ocupará em outros momentos de sua obra. Essa distinção é reposta, recentemente, em outros termos, pela nova sociologia econômica. Em uma de suas abordagens, na qual a “relação de emprego” é analiticamente subordinada à dimensão contratual, o contraste é estabelecido com o “mercado aberto”, no qual se inclui a oferta de bens e serviços por trabalhadores autônomos.

Fazer cumprir contratos que se originam no mercado aberto, como no caso do auto-emprego, torna-se relativamente fácil, uma vez que os termos do contrato são acordados antecipadamente, e as partes têm interesse em assegurar que seu grau de ambigüidade seja pequeno. A situação é bastante diferente no caso da relação de emprego por tempo indeterminado, que se assemelha mais a um acordo para trabalhar junto, ainda que sob a direção do empregador, do que a uma troca mercantil. (Marsden, 2004, p. 228).

As especificidades reconhecidas na mercadoria trabalho não impedem que uma categoria como a de “mercados de trabalho” se consagre, passando por um processo de clara naturalização, considerando-se seu enraizamento no senso comum e os escassos exercícios de vigilância epistemológica empreendidos por cientistas sociais. Nesse sentido aponta Mingione, ao afirmar:

O conceito de mercado de trabalho é submetido à mesma impositação crítica [...] do paradigma do mercado em geral. Não se trata de um subsistema sócio-organizativo com um equilíbrio próprio derivado da competição atomizada, mas, isso sim, de tensões que continuam a produzir formas de desorganização e de reorganização dos âmbitos sócio-organizativos (Mingione, 1997/2003, p. 164).

Ao final da década de 70, numa revisão sobre a produção sociológica a respeito dos mercados de trabalho, Kalleberg e Sorensen (1979, p. 351) assim os conceituam:

Definimos mercados de trabalho, abstratamente, como as arenas em que os trabalhadores negociam sua força de trabalho tendo por retorno salários, *status* e outras recompensas derivadas do trabalho. O conceito, portanto, refere-se amplamente às instituições e práticas que regem a compra, a venda e a formação dos preços dos serviços do trabalho. Essas estruturas incluem os meios pelos quais os trabalhadores são distribuídos entre os

postos e as regras que regem o emprego, a mobilidade, a aquisição de qualificações e de treinamento e a distribuição de salários e outras recompensas obtidas em função da participação no sistema econômico.

Indiscutivelmente ampla, a formulação rompe, claramente, com os atributos neoclássicos. As condições para que se tenha um mercado “perfeito”, acima apresentadas, podem servir, neste momento, para desenvolver um pouco mais tal oposição, oportunizando a apresentação de alguns pontos da reflexão sobre mercados de trabalho de um ponto de vista sociológico⁸.

Atomização

Parnes sustentou que os mercados de trabalho envolvem cinco atores principais: o trabalhador individual, o empregador individual, as associações de trabalhadores, as associações de empregadores e o Governo (Kalleberg; Sorensen, 1979, p. 353). As formulações sociológicas, com suas variações, convergem para destacar o peso da ação coletiva e do Estado na configuração dos mercados de trabalho, em clara assintonia com o princípio da atomização.

Stuart Mill já mostrava que “grupos não competitivos” atuavam no mercado de trabalho, controlando a oferta para determinadas ocupações; nos anos 50, Phelps detinha-se nas assimetrias de poder, distinguindo mercados em que empregadores tinham poder unilateral, aqueles em que os governos tinham o principal papel regulador e aqueles caracterizados por vários acordos entre sindicatos de trabalhadores e gerências (Kalleberg; Sorensen, 1979, p. 360).

Streeck dedicou-se à problemática sindical, no principal *handbook* de sociologia econômica, e reputou a essa corrente uma “relutância” em enfrentar a análise “da dinâmica da construção de instituições e da mudança institucional dentro dos mercados”, em favor da perspectiva das “redes sociais” (Streeck, 2005, p. 256). Seu tratamento busca correlacionar perfis de sindicatos, estruturas dos mercados de trabalho e a ação política.

A vertente marxista pode ser representada pelos esforços de Wright, nos anos 1970, para produzir, com base em dados de *surveys*, um quadro da estrutura de classes dos Estados Unidos, dimensionando as diferentes “posições de classe” (Kalleberg; Sorensen, 1979, p. 361).

⁸ Já que a intenção, aqui, está longe de ser exaustiva, apóio-me, fundamentalmente, na revisão de Kalleberg e Sorensen (1979) para selecionar e organizar estudos mais recuados no tempo, os quais complemento com alguns textos contemporâneos, dentre os quais priorizo autores afinados com a sociologia econômica.

Por outra trilha, a sociologia das profissões matizou os níveis de controle que diferentes categorias ocupacionais detêm sobre os mercados e sobre os termos das relações de emprego. Recentemente, Abbott (2005, p. 322-323) defende que ocupações sejam entendidas como “coisas” (*things*) sociais, e não estatísticas, o que implica grupos de pessoas e um pertencimento sustentado por indivíduos particulares a esses grupos, conduzindo-as a institucionalizar-se.

Fligstein (2001, p. 45-56) constrói uma tipologia de mercados de trabalho sustentando que suas instituições são estruturadas politicamente — como em qualquer mercado, na sua visão. As dimensões institucionais — estruturas de governança, regras de troca, direitos de propriedade e concepções de controle — dependem de qual(is) grupo(s) social(is) detém(êm) posição dominante.

Granovetter, por sua vez, contrapõe-se por outro caminho ao caráter “despersonalizado” das “transações” no mercado de trabalho. Ele descobre enorme poder heurístico nas relações interpessoais para compreender aspectos tão variados quanto as promoções de empregados, a obtenção de trabalho ou a “lealdade” de indivíduos para com o empregador. Relembrando Okun, que fala de “contratos implícitos de trabalho” como um “aperto de mão invisível” entre trabalhadores e empregadores, Granovetter sustenta que “[...] há evidências empíricas substantivas de que empregadores e empregados não encaram um ao outro como estranhos” (Granovetter, 2001, p. 244).

Homogeneidade

A heterogeneidade do “fator” trabalho é tradicionalmente destacada pela sociologia ao analisar como os processos de trabalho transformam e multiplicam requisitos operatórios, de qualificação, de treinamento, etc. No âmbito da sociologia econômica, têm-se abordado estratégias competitivas nacionais e regionais, vinculando-as ao aprendizado tecnológico e gerencial, ao posicionamento em “cadeias de valor”, a formas de gestão e de qualificação da força de trabalho (Gereffi, 2003). No tocante ao treinamento, exploram-se dilemas — tributários à teoria dos jogos — relativos aos seus custos e externalidades (Marsden, 2004; Boyer, 1997).

Grande peso histórico têm, também, as investigações sobre a diferenciação dos indivíduos segundo características socialmente investidas de prestígio ou *status* diferenciados, na “arena” das “transações” laborais. Com base em Kalleberg e Sorensen, pode-se exemplificar com Baron (1975) — para quem, no capitalismo avançado, uma nova forma de reforço mútuo se exerce entre a opressão racial e a segmentação dos mercados de trabalho —, ou Burawoy (1976), segundo o qual o racismo é uma forma de suprir uma necessidade de força de trabalho.

Muitas análises terminam por indicar que grupos populacionais específicos integram diferentes mercados de trabalho, (Kalleberg; Sorensen, 1979, p. 370-372), aspectos ao qual retornarei no próximo item.

O caráter pessoalizado das relações sociais nos locais de trabalho, já evocado com Granovetter, reafirma, por outra via, a ausência de homogeneidade nos mercados de trabalho.

Permeabilidade

Na perspectiva de segmentação do mercado de trabalho, que se anunciou no ponto anterior, Reich, Gordon e Edwards afirmavam, no início da década de 70:

Um corpo crescente de pesquisa empírica tem documentado divisões persistentes entre os trabalhadores norte-americanos: divisões por raça, sexo, nível de escolaridade, ramo industrial [...]. Esses grupos parecem operar em diferentes mercados de trabalho [...] A teoria ortodoxa [...] prognostica que as diferenças no mercado de trabalho entre grupos declinarão no transcorrer do tempo por causa de mecanismos competitivos [...]. Todavia [...] as diferenças no mercado de trabalho não têm desaparecido. [...] forças políticas e econômicas dentro do capitalismo americano têm promovido e perpetuado mercados de trabalho segmentados, e é incorreto conceber as origens dos mercados segmentados como exógenas ao sistema econômico (Reich; Gordon; Edwards, 1973, p. 359-360).

De grande impacto à sua época, a teoria do mercado de trabalho dual, que teve em Michael Piore seu principal “porta-voz” (Kalleberg; Sorensen, 1979, p. 356), colide frontalmente com o princípio da ausência de barreiras nos circuitos de transação. Mercados duais se subdividem em um setor primário — cujos empregos “[...] requerem e desenvolvem hábitos de trabalho estáveis” (Reich; Gordon, Edwards, 1973, p. 360), associam-se a qualificações adquiridas no posto de trabalho, a salários mais elevados e a oportunidades de ascensão na empresa — e um setor secundário, cujas características são simétricas e inversas. Como desdobramento da distribuição desigual dos grupos demográficos entre esses setores, interessa reter a **restrição de acesso** ao “setor” positivamente diferenciado, considerada endógena ao sistema econômico, política e socialmente fundamentada. A ênfase nas estratégias do capital monopolista para combater o poder político de uma classe operária tendente à homogeneização perdeu apelo, mas, de qualquer modo, a teoria dos mercados duais animou, na economia e na sociologia, um rico manancial de pesquisas que documentaram empiricamente a fragmentação dessa “arena” supostamente aberta, bem como as restrições (expressas em seletividade) à circulação entre seus segmentos

(Kalleberg; Sorensen, 1979). Parte das críticas que fizeram avançar essa perspectiva analítica desviou a ênfase conferida ao dualismo para repô-la na lógica de funcionamento dos “mercados internos de trabalho”.

Mobilidade

Os “mercados internos de trabalho”, conceito originado na economia institucional dos anos 50, referem-se às “[...] regras complexas que determinam o movimento dos trabalhadores entre classificações de cargos no interior de unidades administrativas” (Dunlop, 1966, *apud* Kalleberg; Sorensen, 1979, p. 359). Contrastam com os mercados externos de trabalho, nos quais “[...] as decisões quanto à formação de preços, à alocação e ao treinamento são controladas diretamente pelas forças de mercado” (Kalleberg; Sorensen, 1979, p. 359). Doeringer e Piore (1971) aproximaram essa abordagem da teoria do mercado de trabalho dual, cujo “setor primário” equivaleria a uma série de mercados internos de trabalho. Esses, por sua vez, subdividem-se em dois tipos: circunscrevem-se a uma firma ou são compostos por um grupo ocupacional qualificado, que protege seus integrantes, mesmo que mudem de emprego (Kalleberg; Sorensen, 1979, p. 359).

A hipótese dos mercados internos sugere que a “renúncia” à mobilidade pode ser do interesse dos agentes. Da perspectiva dos trabalhadores, pode ser “maximizadora” a estabilização de um vínculo de trabalho; ademais, ganhos simbólicos e subjetivos decorrentes de uma relação de lealdade no local de trabalho poderiam mesmo sobrepor-se às motivações tipicamente mercantis.

Numa esteira paralela, Sabel (1997) discute “ordens constitucionais”, estruturas de coordenação de processos econômicos diferenciadas, a um só tempo, da atomização atribuída às relações de mercado e da padronização de procedimentos baseados na assimetria de poder, associada a hierarquias. O autor destaca a eficiência que arranjos baseados na confiança podem adquirir como mecanismos de coordenação. Nos anos 80 e 90, o emprego vitalício japonês converteu-se em referência dessa ideia-força, despertando grande atenção da sociologia do trabalho.

Granovetter (2001, p. 235) observa um movimento pendular, no pensamento econômico, quanto à estabilidade dos vínculos de trabalho: a uma visão originalmente favorável, sucede-se, nos anos 20, uma preocupação com os custos da rotatividade, quando estudos chegam a estimar em 86% a parcela de “trocas de trabalho” “desnecessárias”. No pós-Guerra, contratos longos voltam a ser rechaçados, como “um novo feudalismo industrial”. A nova economia institucional, nos anos 70, favorece revalorização da estabilidade. Granovetter rediscute as

“propensões individuais” à mobilidade, destacando seu enraizamento na estrutura social. Valoriza as redes sociais que podem favorecer a (re)inserção no mercado de trabalho, bem como os efeitos negativos que episódios de desemprego impõem à “reputação”. Nesse movimento, insurge-se contra a classificação binária entre de “emprego” e “desemprego”, a qual matiza: “[...] o desemprego que deriva do fechamento de uma planta em uma firma de uma cidade pequena impinge perdas mais sérias do que as suspensões temporárias em uma grande cidade”⁹.

Tais nuances repõem a impropriedade de se aplicar aos mercados de trabalho um entendimento de mobilidade como mera “liberdade de ingressar ou retirar-se do circuito de transações”. Aqui uma questão de base cobra suas consequências: o ofertante de força de trabalho não é um agente de mercado como outro qualquer — e, por extensão, esse mercado não é um mercado como outro qualquer —, dada a natureza da mercadoria transacionada. No dizer de Marx:

Quem diz capacidade de trabalho não abstrai dos meios necessários à sua subsistência. O valor deles é antes expresso no valor dela. Se não é vendida, de nada serve ao trabalhador, ele então a percebe muito mais como uma **cruel necessidade natural** [...]. Ele descobre, então, com Sismondi: “A capacidade de trabalho nada é se não é vendida” (Marx, 1867/1988, p. 139).

Preço-limite

A ideia (neo)clássica de um preço de equilíbrio estende-se aos salários. Esse debate, na economia, teve centralidade inquestionável. Já Keynes, na **Teoria Geral**, refuta o postulado segundo o qual o desemprego seria sempre **voluntário** e resultaria da “desutilidade do trabalho” — a recusa a trabalhar por uma remuneração (que não poderia ser alterada, pois corresponderia à produtividade marginal do trabalho) pouco atrativa frente ao não trabalho. Esta passagem exemplifica a sintonia com argumentos da nova sociologia econômica.

Contudo, se a teoria clássica é apenas aplicável ao caso do pleno emprego, torna-se obviamente enganoso aplicá-la aos problemas de desemprego involuntário — supondo-se que tal coisa exista (e quem o negará?). Os teóricos da escola clássica são comparáveis aos geômetras euclidianos em um mundo não euclidiano, os quais, descobrindo que, na realidade, as linhas aparentemente paralelas se encontram com muita frequência, as criticam por não se conservarem retas [...] (Keynes, 1936/1983, p. 24).

⁹ Guimarães (2002) discute a multiplicidade de situações sociais, institucionais e subjetivas em diferentes mercados de trabalho e os processos que as convertem em categorias do pensamento e do cotidiano.

Considerados tributários do enfoque neoclássico, a teoria do capital humano e correlatos, como o da “sinalização” no mercado de trabalho, também ecoaram na sociologia. Baron e Hannan, entretanto, consideram que seu aspecto fundamental — tratar escolarização, saúde e outros comportamentos em termos de investimento, envolvendo considerações como taxas de retorno, custos de oportunidade, financiamento ou apropriação — foi mal metabolizado pelos sociólogos: “Muito dos *insights* teóricos de Becker se perdeu na tradução” (Baron; Hannan, 1994, p. 1122-1123). Bem ou mal “importada”, essa perspectiva deu relevo a fatores sociais e individuais da determinação dos rendimentos que se afastam da perspectiva de salários de equilíbrio.

Ainda mais pertinente, no que tange às remunerações, é a caudalosa literatura sobre as negociações coletivas e o decorrente caráter “convencional” dos salários.

Mesmo a ideia de um “salário-eficiência” fragiliza os pressupostos dos preços de equilíbrio. Quatro “versões” explicativas são resenhadas por Saygili:

Na versão da negligência (*shirking*), salários mais altos reduzem a negligência por aumentarem o custo de perder o emprego. Na versão da rotatividade, salários mais altos reduzem os custos da rotatividade. A versão da seleção adversa (*adverse selection*) sustenta que oferecer um salário mais alto elevará a qualidade média dos candidatos aos empregos, e, com isso, aumentará a qualidade média dos trabalhadores que a firma contrata. Finalmente, a versão sociológica propõe que um salário mais alto pode erigir lealdade entre os trabalhadores e, assim, aumentar o esforço dos trabalhadores (Saygili, 1998, p. 1).

Transparência

Embora esse aspecto não se destaque na bibliografia, a problemática da informação relativa a oportunidades de trabalho tem relevância na produção de alguns autores contemporâneos. Como já foi referido, Granovetter traz à frente da cena a interveniência das redes sociais, dos contatos pessoais e dos “laços fracos ou fortes” que conectam indivíduos — mecanismos que compartilham ou até superam o papel da circulação “pública” de informações.

Em outro enfoque, que aborda o cotidiano da relação de emprego, Marsden (2004) destaca as assimetrias informacionais, no que tange aos procedimentos técnicos e produtivos, entre, de um lado, empregadores e gerências e, de outro, os trabalhadores. Esse elemento se demonstra decisivo na configuração de sistemas de gestão de recursos humanos, os quais podem contemplar a delegação de responsabilidades ou, inversamente, formas mais e restritivas de controle.

A **relação de emprego** é a instituição social e econômica central nos **mercados de trabalho** e o alicerce da firma moderna como uma organização empregadora. Ela resolve um problema difícil de coordenação: assegurar os ganhos que derivam da cooperação entre partes auto-interessadas, dado que **cada uma delas sabe mais do que a outra** a respeito de aspectos importantes de seu trabalho comum, e que essa separação é custosa (Marsden, 2004, p. 226).

A par de ilustrar a ênfase à dimensão informacional, o excerto acima evidencia que a centralidade do trabalho **assalariado** nas construções teóricas que enfocam os mercados de trabalho não deixa de se fazer presente na produção da “nova sociologia econômica”, como se percebe também em Granovetter (2001) ou Neil Fligstein (2001).

Outros autores identificados com essa perspectiva analítica, no entanto, dedicam muita atenção à problemática do trabalho para além da relação de emprego, chave de entrada para a próxima seção, destinada a essa crucial ampliação do problema.

Antes, sintetizo o contraponto que a literatura acima ofereceu à matriz (neo)clássica de entendimento das “relações de mercado”. Processos sociais e políticos como negociações coletivas, conflitos de classe, cooperação no processo de trabalho, hierarquias de *status* e outros evidenciam que os “agentes” não se encontram atomizados e não podem ser reduzidos à condição de indivíduos maximizadores em estado de concorrência. A “mercadoria” (força de) trabalho, ademais, não é homogênea no sentido de que seus ofertantes sejam “substitutos perfeitos” uns dos outros. Atributos pessoais, credenciais escolares e habilidades técnicas, por exemplo, tornarão muito diferenciada a atratividade de cada indivíduo diante de potenciais empregadores, o que reflete mecanismos eminentemente sociais de reconhecimento e seu inverso, a discriminação. Com isso, geram-se segmentos de mercado dissociados entre si, contidos por barreiras de acesso e destituídos da modelar “permeabilidade”. Tampouco a mobilidade convive confortavelmente com segmentação ou segregação. Afora isso, os interesses, quer materiais, quer simbólicos, dos “agentes” podem pender para a estabilização de uma relação social. Mecanismos de preço não cobrem as determinações salariais, revestidas de caráter convencional que reflete pactos políticos mais amplos da sociedade, atualizados na barganha entre empregadores e trabalhadores em diversas escalas de organização e representação de seus interesses coletivos, tendo os aparatos governamentais uma participação raramente desprezível nesses dois planos. Por fim, a informação “perfeita” parece inaplicável à realidade do trabalho assalariado, seja do ponto de vista do processo de produção, seja no que se refere ao recrutamento às escolhas ocupacionais. Relações sociais e interpessoais mostram-se decisivas nas tomadas de decisão, dotando os “agentes” de uma confiança que os mecanismos “universais” de

circulação de informação não lhes transmitem.

Todas essas incongruências com uma perspectiva estritamente mercantil levam a que a sociologia conviva com uma ambivalência, ilustrada pelo texto de Streeck (2005), intitulado **Sociologia dos Mercados de Trabalho e dos Sindicatos**, em que o autor afirma: “De um modo geral, a pesquisa e a teoria sociológicas sustentam que o mercado de trabalho **não é realmente um mercado**, no sentido de um mecanismo universalista, impessoal, cego para a cor e para o gênero, que rege o encontro da oferta de e da demanda por trabalho” (Streeck, 2005, p. 254).

4 Trabalho não assalariado, não trabalho e o alcance da matriz teórica

Para além dos atos de compra e venda de força de trabalho, é imperioso problematizar as formas assumidas pelo trabalho social quando não se enquadram na modalidade do assalariamento, já que estão em jogo não apenas a solidez, mas também o **alcance** da categoria “mercado de trabalho” para dar conta da problemática da “ocupação”, da “atividade economicamente orientada”, ou como quer que seja designada.

Aos fenômenos contemporâneos do desemprego e do desassalariamento são atribuídas implicações sociais de radical profundidade, como “a desconversão social, o individualismo negativo, a vulnerabilidade de massa, a desvantagem, a invalidação social, a desfiliação” (Castel, 1995/2001, p. 23). Alternativamente, há quem credite às mudanças que se processam maior grau de liberdade, eficiência e inovação (*cf.* Mingione, 1997/2003, p. 11). Sem enfrentar o conteúdo histórico e político substantivo desses processos, colho a reflexão que alguns pensadores produzem por conta deles para adentrar a dimensão teórica do trabalho não assalariado.

Após detida revisão teórica, Mingione (1997/2003, p. 158-162) contesta a “[...] hipótese fantasiosa de que o mercado de trabalho funcione como o mercado de uma mercadoria qualquer” e avança o conceito de regime de trabalho — “[...] um conjunto coerente e duradouro de regras de vida social que permite mobilizar as energias laborais em formas típicas”. Privilegia a noção de reprodução social e detalha modalidades de trabalho que, escapando à forma emprego, nunca deixaram de desempenhar papel destacável nessa perspectiva.

[...] o trabalho doméstico, o autoconsumo, as atividades informais, as economias de subsistência, o desenvolvimento de combinações sempre mais complicadas de Estado e família nos serviços de cuidados pessoais,

inovação e persistência nas pequenas empresas, tornam-se campos analíticos centrais da interpretação das economias industriais, tal qual são estruturadas socialmente. A diversificação histórica e local das estratégias e dos ambientes de reprodução se torna, assim, um dos campos complexos da interface entre a organização social e o sistema econômico, para além do paradigma do mercado (Mingione, 1997/2003, p. 88).

Para interpretar essa persistência, Mingione (1997/2003, p. 207) valoriza motivações que contrastam com o “paradigma do mercado” (o “controle das próprias modalidades de trabalho” evocando a ideia não expressa de autonomia; o “bem-estar familiar” com prioridade sobre o lucro; a indiferença ao *status*), mas não deixa de considerar que essas formas atípicas se devam à “ausência de alternativas”. Após caracterizar a crise contemporânea do trabalho e suas duas “síndromes negativas mais visíveis” — a desocupação de massa e a ocupação precária com renda insuficiente —, refuta que o trabalho autônomo ou as microempresas possam ser “[...] solução generalizável frente à necessidade de encontrar um equilíbrio entre a difusão de modalidades de trabalho mais flexíveis e o déficit de regulação social que essas modalidades mesmas comportam” (Mingione, 1997/2003, p. 219).

Mingione lança luz sobre a multiplicidade de formas de trabalho (e de critérios analíticos para distingui-las) que se articulam nas sociedades, a qual ele sistematiza e reproduz no Quadro 2.

Gorz parte de caminhos opostos aos de Mingione, mas seus pontos de chegada são próximos. Ele caracteriza o momento presente não como uma crise da economia ou da sociedade, mas como uma crise da utopia (*sic*) das sociedades industriais e da promessa de que

[...] o desenvolvimento das forças produtivas e a expansão da esfera econômica [...] fariam do trabalho a atividade demiúrgica e ao mesmo tempo autopoietica, na qual o aperfeiçoamento incomparavelmente singular de cada um seria reconhecido — direito e dever a um só tempo — como parte da emancipação de todos.

Desta utopia nada resta (Gorz, 1988/2003, p. 20).

Gorz sustenta uma nova utopia, a de que o trabalho social que resta seja compartilhado, gerando-se ocupação para todos com uma “duração do trabalho” mais restrita. A mera garantia de renda não cobriria o “déficit de sociedade” (Gorz, 1988/2003, p. 205): seus beneficiários formulariam uma autoimagem terrível: “[...] reduzido ao tédio de viver, à consciência aguda de minha contingência”, sou um ‘supernumerário da espécie humana’” (Gorz, 1988/2003, p. 204). Menos do que as proposições políticas de Gorz, é a discussão sobre qual trabalho é almejado como um direito que abre janelas relevantes.

Quadro 2

Esquema analítico das atividades de trabalho em sentido amplo

FORMAL		INFORMAL					
Legal		Ilegal		Não regulamentado			
Monetário				Não monetário			
Público				Privado			
I. Atividades formais puras	II. Atividades mistas formais/ /informais	III. Atividades que burlam a legislação fiscal previdenciária ou trabalhistas	IV. Atividades criminosas	V. Atividades remuneradas por transações não regulamentadas	VI. Atividades não retribuídas de reciprocidade ou voluntárias	VII. Auto-produção (no interior do núcleo familiar)	VIII. Trabalho doméstico "normal"
Exemplos							
Todas as atividades produtivas realizadas na observância das regulamentações existentes	Atividades formais que contém elementos informais. Por exemplo: retribuições parcialmente "por fora" (<i>in nero</i>)	Segundo trabalho (informal [<i>in nero</i>]); admissão sem contrato; auto-ocupação informal	Furto, tráfico de drogas, falsificação	Escambo; lavagem de carros por crianças	Trabalho baseado em relações de reciprocidade; ajuda entre vizinhos; vários tipos de trabalho voluntário ou social	Hortas para o autoconsumo; atividades faça-você-mesmo	Limpeza; cuidado dos filhos; preparação das refeições

FONTE: MINGIONE, Enzo (1997). **Sociologia della vita economica**. Roma: Carocci, 2003. p. 160.

Gorz limita as alternativas aceitáveis de trabalho àquelas que configuram “trabalho no sentido econômico” e que sejam portadoras de “emancipação”. Principia por caracterizar as atividades às quais a “racionalidade econômica parece aplicável”, definindo-as por quatro critérios cuja combinação o autor tomará como base para uma intrincada tipologia. Essas atividades: (a) criam valor de uso; (b) têm em vista uma troca mercantil; (c) realizam-se na esfera pública; (d) em um tempo mensurável e com um rendimento o mais elevado possível (Gorz, 1988/2003, p. 137).

A partir desse elenco, Gorz subdivide atividades mercantis e não mercantis. As primeiras delas, a seguir, são desagregadas em quatro tipos. O primeiro desses é “o trabalho no sentido econômico como emancipação”. Aqui são obedecidos os quatro critérios acima. “Um trabalho determinado em condições e preços determinados” na esfera pública é um direito indissociável do direito à cidadania (Gorz, 1988/2003, p. 138-139).

O segundo tipo são as atividades “de serviçal”, que não criariam valor de uso. A figura síntese é a do engraxate, cujos fregueses pagariam “[...] não pela utilidade de seu trabalho, mas pelo prazer que têm em serem servidos” (Gorz, 1988/2003, p. 139).

O imperativo de “agradar” que pesa sobre o trabalhador não permite que se considere plenamente pública a esfera da atividade.

“Funções, assistência, auxílios” compõem o terceiro tipo, cujo “[...] rendimento é impossível de medir e, conseqüentemente, de maximizar” (Gorz, 1988/2003, p. 140).

É o caso de bombeiros de plantão, dos quais se espera que nada tenham a fazer — e o autor aproximará dessa condição o operário que supervisiona instalações automáticas. Analogamente, a assistência (a doentes, por exemplo) não permite que se padronizem ou quantifiquem tempos e rendimento do trabalho. Essas atividades deveriam ser restituídas à esfera “não econômica”, sob a lógica do auxílio mútuo, sem deixar de contar com os “serviços institucionalizados e centralizados” (Gorz, 1988/2003, p. 144).

O quarto tipo de atividade mercantil produz, inicialmente, desconcerto: é a prostituição, que “[...] não se limita ao ‘serviço sexual’”. Há prostituição cada vez que permito a alguém comprar, para dispor a sua guisa, isso que eu sou, sem poder produzi-lo em virtude de uma competência técnica: por exemplo, o renome e o talento do escritor venal; ou a mãe que aluga seu ventre” (Gorz, 1988/2003, p. 148).

Aqui, atendem-se aos demais requisitos listados, mas falta a inserção na esfera pública.

Esses tipos demonstram, segundo Gorz, que nem todas as atividades cumpridas em vista da troca mercantil respondem aos mesmos critérios de

racionalidade; não podem ser abrangidas indistintamente na esfera econômica. Muitas "[...] não são 'trabalho' no mesmo sentido do termo" (Gorz, 1988/2003, p. 151).

Menos ainda o são as atividades que não visam à troca mercantil. Dessas, Gorz distingue dois tipos. O "trabalho para si" gera "[...] valor de uso do qual somos nós mesmos os artesãos e os únicos destinatários" (Gorz, 1988/2003, p. 152), e sua mercantilização não traria ganho social: geraria apenas mais serviços, numa "sul-africanização da sociedade" (Gorz, 1988/2003, p. 155). No segundo tipo de atividades não mercantis encontram-se as "atividades autônomas", identificadas com "a busca do Bem, do Belo e do Verdadeiro" (Gorz, 1988/2003, p. 164), em situações libertas da heteronomia e, também, da necessidade (Gorz, 1988/2003, p. 166).

Claramente, para Gorz, o trabalho assalariado mantém-se como forma insubstituível de "pertencimento" social (Gorz, 1988/2003, p. 205), cuja **rarefação** se constitui no fulcro da crise. Preocupam-no soluções que se baseiem em modalidades de trabalho **ainda menos** desejáveis do que o emprego. Mingione, a seu turno, recupera analiticamente atividades que se distanciam do "paradigma do mercado", participando da reprodução social. Ambos desafiam a subordinação analítica de qualquer forma de trabalho à categoria emprego. Esta, de resto, contrai-se, nas sociedades industrializadas, o que fragiliza ainda mais o construto "mercado de trabalho". Mattoso (1994, p. 525), por exemplo, detecta como um dos males contemporâneos a "própria insegurança em pertencer ou não ao mercado de trabalho". Guimarães (2004, p. 5) destaca que o movimento de entrada e saída do mercado de trabalho, "[...] uma vez banalizado, põe em xeque as próprias fronteiras analiticamente consagradas para delimitação do mercado de trabalho".

A "inatividade" é uma entre tantas categorias que estruturam os levantamentos estatísticos sobre mercados de trabalho, as quais, evidentemente, se baseiam em critérios que expressam representações sociais historicamente (e, em decorrência, provisoriamente) consolidadas sobre o "funcionamento" do mundo do trabalho. O fato de que essas construções nada têm de inequívocas pode ser ilustrado pelo intenso debate que, nos anos 60 e 70, enfocou o setor informal e a marginalidade social, nos países latino-americanos. A controvérsia tem homologias perturbadoras com a dinâmica presente do trabalho, mesmo nos países industrializados, como sugere a recente tese da "brasilianização", lançada por Beck (1999, p. 277-279).

Se, na seção anterior, enfatizei a forma como um tratamento sociológico do emprego assalariado transborda a matriz mercantil, nesta, outra ordem de questão ganhou relevo: são muitas e muito diversificadas as modalidades do trabalho social que são executadas ao largo da compra e venda contratualizada

de força de trabalho, o que aporta uma segunda ordem de insuficiências e tensionamentos analíticos à tradição de estudos de mercado de trabalho. Do ponto de vista das tradições disciplinares da sociologia, uma definição restritiva de mercado de trabalho expressa a renúncia a um tratamento analítico que contemple e integre a pluralidade das relações sociais que se condensam nos atos de produzir e trabalhar.

5 Considerações finais

A noção de mercado de trabalho está a carecer de exercícios de vigilância epistemológica, sendo especialmente oportuno que se debatam seus fundamentos e implicações. Essa tarefa teórica não se subordina a uma agenda “conjuntural”, mas, certamente, tem sua importância acrescida por este momento histórico em que sinais claros de fratura afetam a construção institucional das “sociedades salariais”. Não é necessário assumir o partido de teóricos como Offe (1989), que há duas décadas foi uma das vozes a sinalizar a perda de centralidade da “categoria trabalho” para as ciências sociais. Mesmo assumindo-se que a ocupação ou o emprego seguem sendo decisivos para compreender a vida social, é difícil deixar de ver que seu tratamento analítico transborda cada vez mais uma compreensão — possivelmente metafórica, na origem, mas, posteriormente, reificada — calcada numa matriz de transações mercantis.

As ciências sociais tentam romper um longo silêncio diante da categoria mercados, a qual demonstra grande potencial de influenciar a realidade política, econômica e social. A nova sociologia econômica congrega uma pluralidade de esforços no sentido de recuperar a tessitura social das práticas mercantis, necessariamente fundadas em arranjos institucionais, em regras, em esteios culturais — vale dizer, em sociedades. Nesse percurso ainda incipiente, a contraposição ao entendimento “modelar” de mercados, de corte neoclássico, consagra, algumas vezes, uma caricatura do campo “adversário”. Ao mesmo tempo, expõe um nervo do problema: apesar de todas as críticas e refinamentos incrementalmente acumulados, não se constituiu uma alternativa teórica acabada e consistente para disputar com o “paradigma do mercado”. Dessa forma, ele segue imprimindo sua marca nos esquemas explicativos e nas interpretações, com efeitos possivelmente mais nocivos quando não assumido integral e explicitamente.

Mais do que em qualquer outra arena, quando se trata de mercados de trabalho é difícil sustentar princípios como a impessoalidade, a homogeneidade, a liberdade de ingresso e retirada do circuito de “transações” ou, ainda mais, a atomização dos “agentes”. Uma literatura já clássica e as contribuições da nova

sociologia econômica convergiram, neste texto, para cercar de "incômodos" o conceito de mercado de trabalho, sugerindo que ele deve ser objeto destacado dessa agenda analítica que segue adquirindo vigor.

Referências

ABBOT, Andrew. Sociology of work and ocupaccion. In: SMELSER, Neil J.; SWEDBERG, Richard (Org.). **Handbook of economic sociology**. 2. ed. Oxford: Princeton Univ., 2005.

ABRAMOVAY, Ricardo. **Entre Deus e o diabo: mercados e interação humana nas ciências sociais**. (mimeo, 2004).

BARON, James N.; HANNAN, Michael T. The impacts of economics on contemporary sociology. **Journal of Economic Literature**, v. 32, p. 1111-1146, 1994.

BECK, Ulrich. **O que é globalização?** Equívocos do globalismo, respostas à globalização. São Paulo: Paz e Terra, 1999.

BOURDIEU, Pierre (1989). **O poder simbólico**. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2004.

BOYER, Robert. The variety and unequal performance of really existing markets: farewell to doctor Pangloss? In: HOLLINGSWORTH, J. Rogers; BOYER, Robert (Org.). **Contemporary capitalism—the embeddedness of institutions**. Cambridge: Cambridge Univ., 1997. p. 55-93.

CASTEL, Robert (1995). **As metamorfoses da questão social: uma crônica do salário**. Petrópolis: Vozes, 2001.

DUMONT, Louis (1977). **Homo aequalis: gênese e plenitude da ideologia econômica**. Bauru: EDUSC, 2000.

FLIGSTEIN, Neil. **Social skill and the theory of fields**. (mimeo, 2001a).

FLIGSTEIN, Neil. **The architecture of markets—an economic sociology of twenty-first century capitalist societies**. Oxford: Princeton Univ., 2001.

GARCIA-PARPET, Marie-France. A construção social de um mercado perfeito: o caso de Fontaines-en-Sologne. **Estudos Sociedade e Agricultura**, n. 20, p. 5-44, 2003.

GEREFFI, Gary. **The global economy**: organization, governance and development. (mimeo, 2003).

GORZ, André (1988). **Metamorfoses do trabalho**: crítica da razão econômica. São Paulo: Annablume, 2003.

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

GRANOVETTER, Mark. The sociological and economic approaches to labor market analysis: a social structural view. In: GRANOVETTER, Mark; SWEDBERG, Richard (Org.). **The sociology of economic life**. Boulder: Westview, 2001. p. 233-264.

GUIMARÃES, Nadya A. Por uma sociologia do desemprego. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, v. 17, n. 50, p. 103-121, 2002.

GUIMARÃES, Nadya A. Transições ocupacionais e formas de desemprego em São Paulo e Paris. In: SEMINÁRIO SOBRE ESTRUTURA SOCIAL E SEGREGAÇÃO ESPACIAL. Comunicação. São Paulo: CEBRAP, 2004. (mimeo).

HOLLINGSWORTH, J. Rogers; BOYER, Robert. Coordination of economic actors and social systems of production. In: HOLLINGSWORTH, J. Rogers; BOYER, Robert (Org.). **Contemporary capitalism—the embeddedness of institutions**. Cambridge: Cambridge Univ., 1997. p. 1-47.

KALLEBERG, Arne L.; SORENSEN, Aage B. The sociology of labor markets. **Annual Review of Sociology**, v. 5, p. 351-379, 1979.

KEYNES, John Maynard (1926). O fim do “laissez-faire”. In: SZMRECSÁNYI, Tamás (Org.). **Keynes**. São Paulo: Ática, 1978a. p. 106-126.

KEYNES, John Maynard (1937). A teoria geral do emprego. In: SZMRECSÁNYI, Tamás (Org.). **Keynes**. São Paulo: Ática, 1978. p. 167-179.

MARSDEN, David. Sistemas de emprego: estratégias de gestão de recursos humanos no local de trabalho e instituições do trabalho. **Tempo Social**, São Paulo: USP, v. 16, n. 2, p. 225-255, nov. 2004.

MARX, Karl (1867). **O capital**: crítica da economia política. São Paulo: Nova Cultural, 1988. Livro 1.

MATTOSO, Jorge Eduardo L. O novo e inseguro mundo do trabalho nos países avançados. In: OLIVEIRA, Carlos Alonso et al. (Org.). **O mundo do trabalho**: crise e mudança no final do século. São Paulo: Página Aberta, 1994.

MINGIONE, Enzo (1997). **Sociologia della vita economica**. Roma: Carocci, 2003.

MÜLLER, Lúcia Helena A. Livre mercado. **Civitas** — revista de ciências sociais, v. 3, n. 2, p. 301-325, 2003.

OFFE, Claus. Trabalho: a categoria-chave da sociologia? **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, v. 4, n. 10, jun. 1989.

POLANYI, Karl (1944). **A grande transformação: as origens da nossa época**. Rio de Janeiro: Campus, 1980.

REICH, Michael; GORDON, David; EDWARDS, Richard. A theory of labor market segmentation. **American Economic Review**, v. 63, n. 2, p. 359-365, 1973.

ROSSETTI, José Paschoal. **Introdução à economia**. São Paulo: Atlas, 2002.

SABEL, Charles F. Constitutional orders: trust building and response to change. In: HOLLINGSWORTH, J. Rogers; BOYER, Robert (Org.). **Contemporary capitalism: the embeddedness of institutions**. Cambridge: Cambridge Univ., 1997. p. 154-188.

SAMUELSON, Paul. **Introdução à análise econômica**. Rio de Janeiro: Agir, 1955.

SAYGILI, Seref. **Is the efficiency wage hypothesis valid for developing countries?** Evidence from the turkish cement industry. (mimeo, 1998).

SEN, Amartya (1987). **Sobre ética e economia**. São Paulo: Companhia das Letras, 1999.

SMELSER, Neil J.; SWEDBERG, Richard. The sociological perspective on economy. In: SMELSER, Neil J.; SWEDBERG, Richard (Org.). **Handbook of economic sociology**. Oxford: Princeton Univ., 1996.

STEINER, Philippe. **La sociologie économique**. Paris, La Découverte, 1999.

STEINER, Philippe. **Le marché vu par la sociologie économique**. (mimeo, 2004).

STREECK, Wolfgang. Beneficial constraints: on the economic limits of rational voluntarism. In: HOLLINGSWORTH, J. Rogers; BOYER, Robert (Org.). **Contemporary capitalism: the embeddedness of institutions**. Cambridge: Cambridge Univ., 1997. p. 197-219.

STREECK, Wolfgang. The sociology of labor markets and trade unions. In: SMELSER, Neil J.; SWEDBERG, Richard (Org.). **Handbook of economic sociology**. 2. ed. Oxford: Princeton Univ., 2005.

SWEDBERG, Richard. **Economic sociology**: today and tomorrow. (mimeo, 2004).

TRIGILIA, Carlo. **Economic sociology**: state, market and society in a modern capitalism. Oxford: Blackwell, 2002.

WEBER, Max (1922). **Economía y sociedad**. México: Fondo de Cultura Económica, 1969.

XAVIER SOBRINHO, Guilherme G. de F. **Mercado de trabalho e região**: a articulação de duas problemáticas na perspectiva de um estudo de caso. Tese (Doutorado)-Universidade de São Paulo, São Paulo, 2008.