

# A ECONOMIA DA SOBREVIVÊNCIA E SEUS FUNDAMENTOS SOCIAIS

**Andrei Domingues Cechin<sup>1</sup>**

**Reginaldo Sales Magalhães<sup>2</sup>**

**RESUMO:** O artigo investiga como a sociologia econômica e a abordagem evolucionária das instituições podem contribuir para o entendimento da interação entre sistemas socioeconômicos e sistemas ambientais. São abordagens complementares à Economia da sobrevivência, pois enquanto esta última insere o sistema econômico no sistema natural, analisando fluxos de energia e matéria, o próprio sistema econômico não pode ser entendido como uma esfera autônoma da vida social. Assim, os mercados devem ser encarados como estruturas sociais que refletem os valores da sociedade num dado momento. O valor como algo construído socialmente, e o comportamento dos agentes baseados em hábitos e não em funções de maximização. Abordagens recentes que estudam a resiliência de sistemas sociocológicos parecem ser coerentes com um entendimento evolucionário das instituições, e com a visão de economia como algo imerso no mundo social.

**Palavras-chave:** Economia da Sobrevivência; Economia Institucional-Evolucionária; Sociologia Econômica; Co-evolução socioecológica.

---

<sup>1</sup> Estudante de mestrado do Programa de Pós Graduação em Ciência Ambiental Universidade de São Paulo. [andrei@usp.br](mailto:andrei@usp.br)

<sup>2</sup> Estudante de doutorado do Programa de Pós Graduação em Ciência Ambiental Universidade de São Paulo. [regi.magalhaes@uol.com.br](mailto:regi.magalhaes@uol.com.br)

## 1. Introdução

Argumenta-se neste artigo que a aproximação da Economia Ecológica com teorias da Economia Institucional e da Sociologia Econômica forneceria arcabouço adequado para estudar o comportamento econômico no que diz respeito às questões ambientais. O termo Economia da Sobrevivência, utilizado por Charles Mueller para especificar a parte da Economia Ecológica que está preocupada com o muito longo prazo, foi também utilizado por Polanyi com respeito ao “fato elementar que os seres humanos, como todos os outros seres vivos, não podem existir sem um ambiente físico que os sustente” (Polanyi, 1977:19).

O sentido de Economia da Sobrevivência está relacionado à preocupação com o longo prazo da reprodução material das sociedades. Quais são os condicionantes ecológicos que não só restringem a atividade econômica, como põe em risco a sobrevivência da Humanidade num futuro mais distante? Os materiais fundamentais transformados pelo sistema econômico existem no meio ambiente em quantidades limitadas, decrescendo com o uso, e a capacidade do ecossistema global de assimilar os resíduos e a poluição que o sistema econômico vem gerando é fixa e menor do que se supõe (Mueller, 2007:463).

A natureza é economicamente relevante para o desempenho das atividades produtivas, ao condicionar a disponibilidade dos recursos, por outro lado, a relação da sociedade com o meio ambiente e seus recursos é economicamente condicionada, pois é fortemente influenciada pela forma como atuam as instituições e os mercados. O problema é que essa ‘condição econômica’ não pode ser compreendida tomando por base uma economia que não leva em conta as relações sociais. A idéia de que os comportamentos humanos podem ser estudados de maneira específica quando se trata da vida material das sociedades constitui aquilo que Louis Dumont denomina de ‘ideologia econômica’. Assim como todas as sociedades estão inseridas no meio ambiente e dele dependerem, a maneira como se dá essa relação não é única, mas depende da matriz institucional e cultural que orienta interação econômica.

Um dos principais inspiradores da Economia Ecológica é Nicholas Georgescu-Roegen. A partir de uma longa e profunda reconstrução dos fundamentos explicativos dos processos de produção, a conclusão central de Georgescu (1971) é que o processo econômico é unidirecional e não circular como mostram os manuais de Economia. O processo se vale de recursos naturais de qualidade e despeja resíduos no ambiente, sendo que estes não podem ser reaproveitados no processo. O que dá a direcionalidade é a mesma lei Física que fornece a ‘seta do tempo’, qual seja, a Lei da Entropia.

A vertente da Economia da Sobrevivência se preocupa com a aceleração entrópica causada pelo sistema econômico, chegando à conclusão de que deve ser incorporada uma nova orientação ética com relação às futuras gerações. O fato do ‘problema ecológico’ da Humanidade envolver uma questão fundamentalmente ética não significa abandonar a ciência econômica, mas sim a noção de economia como esfera autônoma da vida social.

A crítica de Georgescu à Economia Neoclássica na verdade trouxe à tona um debate mais amplo sobre a ciência clássica e a ciência moderna (Mueller, 2007). Mostrou que a complexidade de macro sistemas biológicos ou sociais, não pode ser compreendida com base numa epistemologia mecanicista. A Mecânica não distingue passado do futuro, e não leva em conta mudanças qualitativas e irreversíveis. Sua principal contribuição foi mostrar a importância da Lei da Entropia para a Economia enquanto ciência.

‘Mecanicismo na Economia’ significa entender o sistema econômico como um sistema mecânico. A Economia Neoclássica usou esse tipo de raciocínio baseando-se na Física da primeira metade do século XIX. O tipo de analogia e metáfora em que se baseia a Economia Neoclássica tem a ver com o ‘princípio da conservação de energia’ da Física (Mirowski, 1988).

O princípio da conservação na Economia não é derivado de observação empírica, mas sim de uma metáfora que organiza as teorias e a observação. Uma das implicações teóricas da utilização dessa metáfora na Economia é que para ela não importa a história. Como tal princípio define uma identidade ao longo do tempo, não importa, por exemplo, como os mercados funcionam ao longo do tempo, e menos ainda as mudanças qualitativas ocorridas

nessa instituição. Segundo Weber (1989), tudo que não for puramente econômico é considerado pela Economia neoclássica "condição historicamente acidental" e cientificamente insignificante. A principal consequência disso é que mudanças qualitativas, imprevisíveis e irreversíveis não podem ser objetos de um método que se baseia unicamente na quantificação e na previsibilidade. Muitos já criticaram o viés anti-histórico da Economia Neoclássica, mas sem perceber a futilidade que é tentar impor a história nas teorias neoclássicas sem questionar a metáfora física que a inspirou (Mirowski, 1988).

O foco de uma política ambiental, se baseada na tradição da Economia Neoclássica, está nos aspectos monetários de punição e da recompensa da intervenção. Assim qualquer tentativa de desenho institucional estará preocupada com os incentivos e desincentivos calculáveis, de modo que os comportamentos maximizadores de utilidade sejam alterados. As preferências dos indivíduos, considerados isolados, são determinantes dos valores e da "eficiência" econômica. Por isso, a ênfase é dada nas taxas de poluição, pedágio, direitos de propriedade ambiental, e assim por diante.

Todavia, a economia é um processo evolucionário, o que faz absolutamente necessário o estudo da história e das 'unidades que evoluem' nesse processo. As instituições são exemplos de unidades evolucionárias. As preferências também mudam ao longo do processo, e elas podem ou não refletir novos valores. De qualquer maneira, não é possível estudar o indivíduo e suas preferências de maneira isolada do contexto social. O entendimento da variedade de instituições, da persistência de algumas e das mudanças institucionais representa um outro olhar para a economia, mais adequado que a Economia Neoclássica para se entender a interação entre sociedade e meio ambiente.

O núcleo duro da Economia Neoclássica é não-falseável, pois supõe que o agente está sempre maximizando alguma coisa. E não há como demonstrar que ele não está maximizando. Acaba sendo invulnerável ao ataque, uma vez que mesmo que nada esteja sendo maximizado, não é possível saber. Isso indica que a disputa entre as abordagens neoclássica e institucional não pode ser resolvida simplesmente olhando para os fatos. A disputa se dá sobre a coerência teórica e explicação adequada (Hodgson, 2006).

## 2. Institucionalismo Evolucionário

No final do século XIX emerge um grande desafio para a visão utilitarista da Economia Neoclássica com a Economia Institucional de Thorstein Veblen. A Escola Institucionalista apesar de abrigar uma grande diversidade de autores e proposições, possui elementos de uma base teórica comum. Rejeita-se que a unidade de análise relevante na economia seja o indivíduo. Ao contrário, entende o sistema econômico como um sistema institucional. Isso inclui o próprio mercado, pois seu comportamento pode resultar da existência de restrições institucionais e de recursos, sendo independente da racionalidade dos agentes. Por isso, é possível estudar os mercados com foco nas instituições e estruturas, independentemente das suposições feitas sobre os agentes. Na abordagem institucional, os indivíduos são entendidos como produto do ambiente histórico sócio-cultural que os envolve, e não como um elemento de partida “dado” (Amazonas, 2006).

A Economia Institucional de Veblen enxerga o sistema econômico como um processo evolucionário em que a unidade fundamental de análise é a instituição, entendida como um sistema de regras sociais estabelecidas que estrutura as interações sociais. Novas instituições moldam as disposições e comportamentos dos agentes, tendo uma capacidade de mudar as aspirações e objetivos das pessoas. O mecanismo desse tipo de transformação se daria pelo hábito. Este é entendido como uma capacidade herdada culturalmente, não sendo o mesmo que comportamento. É possível se comportar de maneira diferente daquela que é habitual. Essa linha de investigação considera que na medida em que há uma população de entidades capazes de serem herdadas, mas com diferentes capacidades de sobrevivência, ocorrerá evolução do tipo darwiniana.

Uma abordagem darwiniana para as instituições significa prestar atenção aos três princípios básicos da evolução: variação, herança e seleção. Assim o enfoque institucional-evolucionário investiga a origem das diferentes instituições, ou seja, procura uma explicação de como ocorre a variedade. É necessária também uma explicação de como a informação útil que diz respeito a soluções para problemas adaptativos particulares é retida e passada adiante. Na evolução social pode-se incluir a replicação de hábitos, costumes, regras e rotinas, todas podendo carregar soluções para problemas adaptativos. Para que haja

retenção de conhecimento útil é necessário algum mecanismo de replicação das soluções. Por fim, se faz necessária uma explicação para o fato de as entidades diferirem em longevidade e fecundidade. Em dados contextos, algumas entidades são mais adaptadas que outras, algumas sobrevivem por mais tempo que outras, e outras são mais bem sucedidas na produção de descendentes ou cópias. Aí entra o princípio da seleção, que se refere ao mecanismo que possibilita a sobrevivência de algumas variações ao invés de outras, reduzindo a variedade. Mesmo que, no caso dos sistemas socioeconômicos, a criação de variedade e a seleção envolvam a agência humana os dois processos são diferentes. Criação de variedades tem a ver com inovação, e a seleção tem a ver com o teste da inovação no mundo real.

Não se trata de reducionismo biológico, e nem dizer que os mecanismos de evolução são semelhantes no mundo social e biológico. Não se trata também de analogia, em que se tem um fenômeno como referência e outros fenômenos são comparados àquele. Trata-se do estudo de sistemas evolucionários, em que se enquadram tanto os sistemas econômicos quanto os sistemas biológicos.

Instituições são tipos especiais de estruturas sociais com o potencial de mudar os agentes, incluindo mudanças nos propósitos ou preferências. Nem todas as estruturas sociais são instituições, pois nem todas limitam as potencialidades sociais por meio de regras. As regras são disposições normativas transmitidas socialmente, o que inclui normas de comportamento e convenções sociais, assim como regras legais. Os membros de uma comunidade compartilham um conhecimento tácito ou explícito dessas regras.

Assim a instituição é uma estrutura social que envolve regras potencialmente codificáveis de interpretação e comportamento. As pessoas obedecem às leis não simplesmente por causa das sanções envolvidas, mas também por que sistemas legais podem adquirir a força de legitimidade moral. Por isso, para que leis se tornem regras, elas precisam se tornar um costume, pois leis ignoradas não são regras. A existência de regras implica em restrições, mas elas também possibilitam escolhas e ações que não existiriam de outra forma (Hodgson, 2006).

A emergência de uma nova instituição que se refira aos cuidados com o ambiente, por exemplo, só poderá alterar fundamentalmente as preferências e comportamentos dos indivíduos se ela alterar os hábitos de pensamento e comportamento. Hábitos devem ser entendidos como repertórios de pensamento ou comportamento potencial. Como uma disposição de se engajar em um comportamento. O comportamento concordante com o hábito é engatilhado pelo contexto apropriado.

A estrutura de regras de uma sociedade ajuda a criar hábitos e preferências que são consistentes com sua reprodução. Os hábitos são o material constitutivo das instituições, pois eles provêm a durabilidade, o poder e a autoridade normativa. Ao reproduzir hábitos compartilhados, as instituições criam fortes mecanismos de conformismo e concordância normativa. Há, portanto, um mecanismo de retro-alimentação positiva entre as instituições e os indivíduos. As instituições levam a regularidades no comportamento; isso gera hábitos concordantes na população, que por sua vez levam a crenças e propósitos concordantes com as instituições. Assim, há uma tendência de perpetuação das instituições, pois ao confinar e moldar as aspirações individuais elas criam o fundamento para sua existência nas mentes individuais (Hodgson, 2006).

O aspecto oculto e mais impregnante das instituições é sua capacidade de moldar e mudar aspirações. O mecanismo envolvido aí é o hábito, que, como foi dito, é a propensão a se comportar de maneiras particulares em um conjunto particular de situações. Todas as deliberações incluindo a otimização racional se baseiam em hábitos e regras. Quando novos hábitos são adquiridos ou hábitos existentes mudam, as preferências se alteram.

Entender a formação de hábitos permite explicação para mudanças de preferência. É o caso, por exemplo, de preferência em relação ao meio de transporte. Uma pessoa pode usar o ônibus para ir ao trabalho por razões de custo e por um desejo de minimizar a poluição e o congestionamento. Como resultado desse comportamento repetido, hábitos específicos de pensamento e comportamento serão reforçados. Se o serviço de ônibus é retirado por qualquer motivo, o indivíduo será obrigado a usar outro meio de transporte. Pode ser que

não haja nenhuma alternativa ao carro. O indivíduo começará a dirigir para o trabalho e a desenvolver novos hábitos. Mesmo se uma preferência por transporte público é mantida por um tempo, ela pode ser minada pela utilização repetida do automóvel. A mudança na provisão de transporte público pode alterar as preferências nesse domínio. A construção de uma ciclovia adequada que permita alguns indivíduos irem de bicicleta ao trabalho, por exemplo, pode gerar um hábito que altere as antigas preferências por carro (Hodgson, 2006).

O poder e o conhecimento científico-tecnológico têm importância crucial na abordagem institucionalista, pois estes são capazes de promover mudanças institucionais (Amazonas, 2006). Novas estruturas institucionais podem surgir de avanços tecnológicos e dos conflitos de interesse. Se as novas instituições forem bem sucedidas elas estarão associadas com novas compreensões, propósitos e preferências individuais. Como a seleção natural, a seleção cultural funciona no nível da população, e não no individual. Pode se considerar que ao longo do tempo há uma gradativa mudança na ‘população de hábitos’, com uma maior participação dos hábitos mais adaptados àquele contexto institucional específico.

Considerando que há um mecanismo de perpetuação das instituições, fica mais difícil imaginar mudanças institucionais sem considerar choques culturais ou ecológicos externos. A evolução institucional é um processo aberto, portanto há que se reconhecer também a importância da mudança exogenamente estimulada. Choques exógenos em sistemas socioeconômicos podem superar os mecanismos culturais de imitação e conformismo, que de outra maneira, tenderiam a reduzir a variedade interna e levar a uma ossificação institucional (Hodgson, 2006). Uma crise ou percepção de crise ambiental pode gerar novas instituições. Elas podem ou não ser adaptadas à nova situação, dependendo bastante dos conflitos de interesse, e, portanto, da estrutura de poder. O conhecimento científico sobre o impacto antrópico nos ecossistemas também pode impulsionar a criação de novas instituições e hábitos.

Com a interação e com o surgimento de problemas aos quais têm que se adaptar, os indivíduos e as organizações aprendem os valores. Assim, o valor do ambiente e a



degradação ambiental só podem ser definidos no nível da sociedade através de conjunto de discussões e negociações políticas (Amazonas, 2006).

A reflexão da Economia Institucional sobre o valor complementa a visão da Economia Ecológica de que a transformação dos recursos naturais é condição necessária mas não suficiente para que algo tenha valor. O próprio Georgescu (1971) afirmou que para que algo tenha valor, tem que ser útil, e por isso tem que ter baixa entropia. Mas como o propósito do processo econômico é o bem-estar/aproveitamento da vida, o valor também é construído, aprendido na interação social. Georgescu rejeitava teorias do valor que atribuem uma causa única ao valor. Como o valor-trabalho dos economistas clássicos, ou o valor-utilidade dos neoclássicos, mas também as teorias de valor baseadas em energia incorporada. Todas essas são baseadas na noção de substância, ou seja, é como se o valor fosse incorporado ao bem ou serviço.

Amazonas (2006) distingue duas maneiras de encarar o valor:

*Valor Incorporado*: valor de um bem ou serviço que existe e é definido *ex-ante* (seja por critérios naturais intrínsecos, seja por critérios sociais instrumentais) à sua realização econômica.

*Valor Institucionalmente Expresso*: formado *ex-post*, pelo processo de realização econômica – tenha ou não algum valor incorporado subjacente.

Essas duas abordagens para o valor não são mutuamente excludentes, uma vez que constituem apenas dois diferentes momentos do mesmo processo de formação de valores. O valor tem algo de *incorporado* e algo de *institucionalmente expresso* como salientou Amazonas. A Economia Ecológica atribui conteúdo valorativo a magnitudes biofísicas, por isso, constitui uma abordagem de Valor Intrínseco à natureza. Por outro lado, a teoria do valor institucionalista possibilita uma forma de entender como as análises, indicadores e “valores” biofísico-ecológicos podem se converter em valores socialmente determinados e mesmo valores econômicos monetários (Amazonas, 2006).

Na visão institucional-ecológica que Amazonas (2006) propõe, a chamada “internalização” dos valores ambientais não é uma internalização monetária com base em valores predeterminados dos elementos ambientais. É a internalização de normas e regulações voltadas a metas ambientais e de sustentabilidade. E como foi discutido acima, o mecanismo de internalização de normas e regulações é o hábito.

Como a abordagem institucional considera a economia como sendo imersa na vida social, e que esta está em constante transformação, acaba colocando em dúvida alguns dos pressupostos comportamentais básicos da tradição neoclássica. É uma abordagem complementar à Economia da Sobrevivência, pois enquanto esta considera os fluxos de energia e matéria que entram e saem do processo produtivo, aquela pode fornecer um entendimento das íntimas relações entre as decisões econômicas e valores de uma cultura, hábitos e instituições.

### **3. Sociologia econômica**

Apesar de a Economia da Sobrevivência ter como centro de sua análise os condicionantes físicos dos processos econômicos, falta à esta abordagem uma análise mais profunda dos processos sociais que em determinadas condições provocam a degradação ambiental e em outras a sustentabilidade do uso dos recursos naturais.

Um dos motivos para o distanciamento entre a análise dos processos sociais e os tipos de interação entre economia e meio ambiente foi o fato de ter predominado durante muitas décadas uma visão na sociologia que o mercado, de uma forma homogênea, é o grande responsável pelos desastres humanos e ecológicos. Essa “endemonização” do mercado (Abramovay, 2004) é fundamentada numa visão segundo a qual o mercado é uma esfera autônoma da vida social e que funciona exclusivamente através do mecanismo de formação dos preços, definindo externamente, através de atributos universais, todas as dimensões da vida social. Os problemas ambientais, assim como sociais, relacionados à produção são externalidades dos mercados e não fazem parte dos campos de estudo da economia nem dos mecanismos de mercado, devendo, portanto, ser objeto apenas da ação do Estado.

Será possível, como pergunta Ignacy Sachs (2006) fazer com que as empresas internalizem as externalidades que ela mesma provocou, por meio de uma modificação do sistema de preços? Infelizmente não há como expressar, através do cálculo, os efeitos sociais e as conseqüências ambientais de uma forma de produção, uma vez que as decisões devem ser tomadas entre objetivos múltiplos e complexos que não têm como ser escalonados numa planilha de custos e benefícios, facilmente manipulável pelas tecnocracias, que não estão submetidas a qualquer controle social (Sachs, 2006).

No início dos anos 80, com o advento da Nova Sociologia Econômica, começa a se colocar em cheque de forma mais consistente tais pressupostos convencionais da teoria econômica. A Sociologia Econômica fornece uma visão dos mercados como estruturas sociais, como formas de coordenação social caracterizada por conflitos e dependências, algo muito distante da imagem mecanicista do equilíbrio econômico. Os pontos de partida a se considerar são as estruturas sociais específicas, erigidas a partir de determinadas configurações de interesses econômicos e relações sociais (Swedberg, 2003). São as relações sociais que dão origem a diferentes formas de organização, cujos contornos e cuja dinâmica dependerá sempre da posição dos agentes no campo de forças que caracterizam os mercados, de um lado, e dos trunfos ou habilidades sociais de que se dispõe (Bourdieu, 2005; Fligstein, 1999). De acordo com tal concepção, o papel da sociologia econômica é analisar os agentes econômicos, seus interesses, as regras que regulam o funcionamento dos mercados e analisar como as estruturas sociais subjacentes aos comportamentos contribuem para manter a estabilidade e a mudança nas relações e para que sejam alcançados os resultados econômicos. Essa análise só pode ser feita a partir da reconstituição dos processos históricos e concretos que levaram a formação dos mercados.

Na análise das conseqüências ambientais do funcionamento dos mercados podemos caracterizar quatro níveis de instituições sociais dos mercados: a **produção** e o **consumo**, uma instituição intermediária entre as três pontas da chamada cadeia de produção, que são os **dispositivos de coordenação** e um quarto tipo, até então desconsiderados nas análises convencionais de mercados, que são os **stakeholders**. Mudanças muito recentes nesses quatro níveis vem provocando transformações significativas nas formas de interação entre os mercados e as questões sociais e ambientais, o que exige abordagens teóricas novas.

**A produção** é considerada a parte central dos mercados, onde as condições de concorrência ou de cooperação e as regras básicas de transação são estabelecidas. Para a Sociologia Econômica, os mercados são caracterizados fundamentalmente pela relação entre produtores concorrentes de um mesmo campo e são nesses campos, através das interações entre os agentes econômicos dentro de uma estrutura social que as ações consideradas mais eficientes são reproduzidas (White, 1981).

Para a sociologia econômica, os mercados são arenas sociais por trocas estruturadas através de complexas interações econômicas e não econômicas. Como tal, os mercados necessitam de regras e estruturas sociais para guiar e organizar as transações. Segundo Fligstein (2001), as estruturas sociais dos mercados podem ser categorizadas, por quatro tipos de estruturas centrais. No primeiro tipo estão os direitos de propriedade, que definem as relações sociais entre os produtores e o conjunto da sociedade e, conforme são estruturados, estabelecem o poder nas relações nas firmas e entre firmas. No segundo tipo estão as estruturas de governança, que se referem às regras gerais de uma sociedade e que estabelecem relações de cooperação e competição que limitam como as ações entre os atores econômicos podem ser organizadas. No terceiro tipo, encontram-se as concepções de controle, subjacentes aos arranjos específicos de mercado formados entre os atores em firmas e estabelecem os princípios de organização interna, táticas de cooperação e competição e hierarquias ou o ordenamento das firmas num dado mercado. As concepções de controle se estruturam como um tipo de "conhecimento local" (Geertz, 1983), e se constrói de modo historicamente específico a cada indústria, sociedade e cultura, na medida em que forma um tipo de compreensão e de práticas disponíveis num dado mercado. O último tipo de estrutura social dos mercados compõe as regras de troca, que definem quem pode transacionar com quem e as condições sob as quais as transações são realizadas.

Esse conjunto de estruturas sociais é dinâmico e objeto de constante disputa entre empresas de um mesmo campo. Fligstein (2001) caracteriza dois tipos de empresas, as “incumbents”, aquelas que definem as regras do jogo onde elas atuam, buscam manter sua posição de liderança e promovem as mudanças que norteiam o conjunto das demais empresas do mesmo campo, as “challengers”, aquelas que buscam manter estável a sua

condição no campo ou tentam conquistar posições de maior destaque desafiando as líderes através de estratégias de mudanças nas regras que lhes sejam mais favoráveis.

Nas constantes disputas entre líderes e desafiadoras, as empresas mobilizam não apenas os recursos econômicos, mas um conjunto variado de capitais, especialmente os capitais econômicos, sociais e culturais (Bourdieu, 2005). Cada contexto político requer a mobilização de um conjunto de capitais. Segundo Howard-Grenville et al (2007), em campos maduros e estáveis, onde as empresas líderes que buscam estabelecer padrões socioambientais, o fazem através da mobilização de capital cultural, que proporciona a elas a credibilidade necessária frente aos outros atores do campo, o que exige também grande volume de capital econômico. Em outros contextos, as empresas líderes buscam formas conexões entre diferentes campos, por exemplo entre o mercado onde atuam e o campo ambientalista. Nesses casos, as empresas que dispõem de maior capital social para a formação de redes com organizações econômicas e ambientalistas terá maior sucesso e credibilidade. A adoção de padrões socioambientais nos mercados, em certos contextos impõem a formação de novos campos. Nessas condições as empresas líderes dependem de grande capital social para se relacionar com um novo conjunto de atores e para construir sua reputação no novo campo. Por último, empresas podem se deparar com campos em situação de crise, especialmente aqueles que sofrem grande contestação devido a impactos sociais e ambientais negativos das atividades econômicas. Nesses casos, as empresas precisam reconstruir a chamada “licença social para operar”, através de habilidades de gestão antecipada da contestação social (Hommel e Godard, 2001), onde os capitais social e cultural são determinantes.

Mudanças nos padrões de produção têm sido intensas nos campos onde os impactos sociais e ambientais são fatores de competitividade entre as empresas ou onde tais fatores são condição de existência do próprio campo. O desenvolvimento recente do ambientalismo corporativo (Hoffman, 2001) como parte estratégica dos negócios é uma das mais expressivas mudanças que passaram a ocorrer nos mercados no início do século XXI. A grande mudança que se processa nesses mercados é o fato de os resultados econômicos imediatos deixarem de ser os únicos fatores de decisões dos agentes. O sucesso empresarial

passa a ser associado também à legitimidade social do que é produzido e da forma como é produzido (Hommel e Godard, 2001).

O **consumo** era considerado pela Economia e pelas Ciências Sociais em geral uma massa amorfa e totalmente manipulável pelo onipresente poder do mercado. A mudança nos padrões de consumo é apontada por parte dos cientistas sociais, especialmente pelos integrantes da Economia Ecológica, assim como pelos movimentos ambientalistas, como o meio mais expressivo para que a sociedade tenha uma relação sustentável com os recursos naturais. A visão normativa que predomina na maioria dessas visões limita, porém uma análise mais profunda das instituições que orientam os comportamentos dos consumidores e de quais seriam os caminhos da mudança. Desde o início dos anos 80, sobretudo nos países desenvolvidos, o mercado de consumo de massa vem sendo substituído por estratégias comerciais que visam atingir as especificidades dos gostos dos consumidores, ao mesmo tempo em que o aumento de renda e as novas aspirações culturais provocam uma diferenciação nas preferências. O crescimento do chamado “consumo consciente”, aquele que incorpora valores éticos, sociais e ambientais, como parte dos critérios de escolha é um fenômeno recente, mas que já tem influência expressiva em grandes mercados mundiais. Compreender os fatores que provocam mudanças nos padrões de comportamento dos consumidores é essencial para analisar a relação entre consumo e questões ambientais.

A proliferação de estratégias de penetração de mercado por diversas empresas baseadas na identificação de consumidores conscientes mostra que esse espaço vem deixando de ser meros nichos de mercado.

A maioria dos estudos sobre os consumidores parte de uma abordagem comportamental (psicologia do consumidor), considerando-os como indivíduos atomizados, na mesma corrente da economia neoclássica. Bazerman e Hoffman (1999) analisam as decisões dos consumidores no nível individual, mas também os múltiplos níveis de influência entre indivíduos, e organizações e ambos são guiados por padrões cognitivos, culturais e institucionais em que fazem parte. As escolhas dos consumidores são logicamente orientadas segundo perspectivas individuais. Porém, ao contrário de indivíduos racionais, capazes de fazer escolhas que maximizam seu bem estar, Bazerman e Hoffman (1999)

mostram que existem grandes contradições entre as escolhas e os resultados em termos de qualidade de vida. As escolhas individuais são orientadas por limitadas capacidades de avaliação dos efeitos futuros, por ilusões, crenças, mitos, valores e emoções. Além disso, as organizações oferecem filtros através dos quais o mundo externo é visto e as informações e interpretações são processadas. A cultura organizacional cria *habitus* e rotinas socialmente aceitas, por exemplo, na medida em que os problemas ambientais deixaram de ser socialmente considerados unicamente sob responsabilidade do Estado e passaram a fazer parte das responsabilidades individuais, os consumidores passaram a ocupar um papel de destaque na cultura social. As instituições influenciam o comportamento dos consumidores através de instituições que podem ser regulativas, normativas e cognitivas. Essas instituições estabelecem os padrões de comportamento considerados legalmente corretos, as crenças e decisões que são considerados eticamente corretos e os padrões de comportamento que são considerados inquestionáveis.

Tais padrões de comportamento não são, porém estáticos. Grupos de interesse, movimentos sociais, organizações ambientalistas, sindicatos podem provocar mudanças nos valores e nos padrões cognitivos dos indivíduos e assim provocar mudanças significativas na forma como as decisões dos consumidores são tomadas. Os dispositivos de coordenação exercem um papel fundamental nas decisões tomadas pelos consumidores.

**Os dispositivos de coordenação** são sistemas intermediários que visam traduzir para os consumidores critérios não econômicos. Os sistemas de preços não são suficientes para transmitir aos consumidores as qualidades intrínsecas aos produtos, especialmente quando esses incorporam um tipo específico de relação com os recursos naturais e a sociedade. Para Karpik (2007), a escolha de um produto singular não tem como ser feita unicamente através de um cálculo de custo e benefício. Produtos singulares são aqueles que possuem uma qualidade particular, sejam produtos de luxo, bens culturais, serviços profissionais personalizados, produtos que concentram valor simbólico como aqueles que são avaliados por seu possível dano social ou ambiental. As escolhas exigem julgamentos que se tornam especialmente difíceis, dada a incerteza na avaliação da qualidade dos produtos. A complexidade das informações necessárias para o julgamento das qualidades exige a

existência de dispositivos que transmitam e traduzam para os consumidores informações técnicas, critérios de qualidade e, sobretudo, processos de construção de confiança.

Os dispositivos de julgamento são formados através de processos sociais. Podem ser formados por redes informais e personalizadas de informação que transmitem informações valiosas para o julgamento da qualidade de um produto ou serviço, como por exemplo, as trocas de informação entre familiares e amigos sobre a qualidade do serviço de um dentista. Mas os dispositivos podem ser também formas coordenadas de apoio ao julgamento dos consumidores, como um guia de vinhos ou as colunas de crítica literária ou de cinema, indispensáveis para a avaliação da qualidade do produto para a maioria dos consumidores. Porém, em mercados onde é necessária a transmissão de valores éticos, sociais ou ambientais, de distintos grupos e, além disso, é demandada a verificação das condições técnicas e sociais de produção, são necessários mecanismos de julgamento mais complexos, tais como são os sistemas de certificação.

Os novos dispositivos de coordenação passam a transmitir para os consumidores não apenas as qualidades intrínsecas do produto, mas também a qualidade socioambiental dos processos de produção. Atualmente, mercados como o de brinquedos, madeira, soja e até aço, dentre muitos outros produtos, dependem de sinais que assumem a forma de certificados de conformidade social e ambiental.

A criação do selo Empresa Amiga da Criança foi uma das primeiras iniciativas brasileiras com a finalidade de incorporar critérios não econômicos às decisões dos consumidores. O selo foi criado junto com a organização responsável pela sua implementação e monitoramento, a Fundação Abrinq (Associação das Indústrias de Brinquedos), no mesmo ano de promulgação do Estatuto dos Direitos da Criança. A Fundação certifica as empresas que estão em conformidade com a Convenção Internacional dos Direitos da Criança (ONU, 1989), a Constituição Federal Brasileira (1988) e o Estatuto da Criança e do Adolescente (1990). Além dos empresários do setor, participam da gestão da Fundação especialistas nas áreas da infância e da adolescência, que garantem a discussão de temas relacionados à defesa dos direitos.



Segundo o Greenpeace, de 60 a 80% da madeira extraída da Amazônia é produzida de forma ilegal. Empresas e organizações ambientalistas passaram a provocar mudanças nesse mercado através da criação do FSC (Forest Stewardship Council), um dos dispositivos de coordenação mais reconhecido no mundo. O sistema certifica os produtos florestais madeireiros e não madeireiros que são considerados ecologicamente corretos e socialmente justos. Criado em 1993, o FSC já certifica a madeira comercializada em 75 países e um volume de negócios de 5 bilhões de dólares por ano. A organização mundial é dirigida por um conselho formado por 9 membros, sendo 2 empresas, 4 ONGs, uma organização de engenheiros florestais e 2 indivíduos. A credibilidade do sistema de certificação é garantida por uma rede de inúmeras organizações de auditoria.

Mais recentemente, uma campanha do Greenpeace junto ao mercado consumidor europeu, particularmente junto aos consumidores da rede Mac'Donalds, chamada "Eating up the Amazon" provocou uma grade reviravolta no mercado de soja. Os ativistas do Greenpeace, fantasiados de galinhas, alertavam os consumidores que a carne consumida na lanchonete era produzida com soja proveniente de áreas da floresta amazônica que estavam sendo desmatadas. Com o risco de perder inúmeros clientes, a empresa imediatamente convocou seus principais fornecedores e passou a exigir providências para evitar o desmatamento. As indústrias e exportadores de soja no Brasil estabeleceram uma moratória, através da qual deixariam de comprar soja proveniente de áreas desmatadas após 24 de junho de 2006. Para garantir a credibilidade, foi formada uma coordenação, composta por empresas e ONGs e grupos de trabalho com a tarefa de verificar os efeitos da moratória no desmatamento da Amazônia.

A grande novidade que apresentam esses dispositivos de coordenação dos mercados é o fato de serem instituições criadas não apenas por empresas, mas com a presença de movimentos sociais, fundações e ONGs, os chamados stakeholders.

**Stakeholders**, ou na insuficiente tradução para o português, grupos de interesse, são atores sociais com crescente poder de influência sobre as decisões dos consumidores e sobre as decisões das firmas. Até recentemente, os trabalhos científicos nos campos da sociologia, da economia e da administração sobre as relações de poder no interior das firmas as

relações entre administradores, proprietários, financiadores e trabalhadores são determinantes para a definição das estratégias de gestão. Segundo a teoria dos Stakeholders (Post et al., 2002), atores externos às firmas também influenciam nos comportamentos corporativos, mas esses atores são ora os governos e as leis, que determinam os ambientes institucionais nos quais as firmas operam, ora as outras firmas, que definem o padrão de concorrência ou cooperação no mercado. Processos recentes como os descritos nesse artigo mostram que organizações da sociedade civil apresentam crescente influência sobre os direcionamentos estratégicos das firmas e sobre as regras dos mercados. ONGs e movimentos sociais vêm mudando suas estratégias e muitas organizações que se baseavam exclusivamente na contestação passam a adotar campanhas para influenciar os mercados consumidores e se engajar em parcerias com grandes empresas para que essas adotem novos padrões de relacionamento com a sociedade e o meio ambiente (Campbell, 2005).

Organizações sociais qualificaram suas habilidades técnicas, formam redes internacionais para monitorar os impactos das ações das empresas, ampliaram sua credibilidade social, sua capacidade de influência política, passaram a conhecer os mecanismos de funcionamento dos mercados e através desses meios passaram a fazer parte dos campos junto com as empresas, com forte potencial de influência sobre as regras do jogo. A compreensão dos processos sociais que conduzem os mercados a adotar padrões socioambientais pressupõe conhecer as estratégias de ação não só dos atores econômicos, mas, sobretudo das organizações sociais.

#### **4. Conclusão**

Para além da percepção do sistema econômico como subsistema do meio ambiente, uma Economia da Sobrevivência não pode se fundamentar na construção antropológica de “homo economicus”. Esta se reduz a três características básicas: atomismo, egoísmo e racionalidade subjetiva. Atomismo significa que o agente econômico é um indivíduo cujas preferências são formadas sem influência externa da preferência de outros indivíduos, modelos culturais, propaganda, etc. Egoísmo significa que os indivíduos são movidos por objetivos pessoais e dirigidos pelas próprias preferências. A racionalidade subjetiva

significa que o indivíduo é dotado de conhecimento perfeito e completo, de uma capacidade ilimitada para calcular, e de uma habilidade de encontrar as melhores maneiras para atingir seus objetivos. A abordagem neoclássica deseja mostrar que uma ordem social ideal (equilíbrio) pode ser obtida pelas interações entre um conjunto de átomos sociais egoístas e racionais (Zamagni & Screpanti, 1993).

A relação das sociedades com o meio ambiente tem muito mais a ver com hábitos de comportamento, com inércia institucional, e com formas de coordenação social caracterizada por conflitos e dependências, do que com mecanismos de preço como prega a visão utilitarista da Economia Neoclássica.

Uma das contribuições mais significativas para eliminação das fronteiras entre as ciências sociais e naturais vem do Beijer Institute, um centro de pesquisas da Suécia, que mostra como conhecimentos tradicionais sobre os sistemas ecológicos são determinantes no estabelecimento de regras e condições que favoreçam atividades econômicas que preservem a resiliência dos sistemas ecológicos. A gestão de recursos naturais de modo a preservar a sua resiliência depende de profundo conhecimento local, que através de histórias de erros e acertos produzem o aprendizado para uma gestão adaptativa de amplos ecossistemas (Berkes e Folke, 1998). A interação entre sociedades e ambientes naturais se dá através de processos complexos que envolvem valores, hábitos, tradições e conhecimentos locais sobre os ecossistemas (Pallen, 1996).

A economia neoclássica não reconhece uma característica fundamental dos sistemas naturais que é a resiliência, ou seja, a capacidade de resistir a influências externas sem alterar de forma irreversível as condições de equilíbrio. O conceito de resiliência coloca em xeque a visão, segundo a qual sistemas de direitos de propriedade são capazes de levar em conta os efeitos finais da ação humana sobre os sistemas naturais (Arrow, 1995). A imprevisibilidade das ações humanas sobre os sistemas naturais não pode ser regulada por contratos formais. Isso implica no uso do chamado princípio da precaução, que tem por objetivo tratar de situações onde é necessário antecipar medidas relativas a uma fonte potencial de danos sem que se disponha de certezas científicas quanto às relações diretas de causalidade (Romeiro, 2000).

Abandonar as hipóteses neoclássicas de maximização tem sérias implicações para uma teoria de economia ecológica e para políticas ambientais. Se o comportamento baseado em hábitos é importante, políticas baseadas somente em mudança de preços podem ser pouco efetivas. Em casos de incerteza, as políticas devem focar em manter ou aumentar a diversidade de tecnologias, conhecimento e comportamentos. A variedade é o combustível da evolução por meio da seleção natural, mas também da mudança socioeconômica. Esse ponto é enfatizado por pesquisadores do Beijer. Para eles, uma gestão dos ecossistemas que busque a resiliência socioecológica, não deve diluir, homogeneizar ou diminuir a diversidade de sistemas de conhecimentos baseados na experiência, uma vez que estes podem conter lições de como responder à mudança.

O foco deles está nos sistemas de conhecimento e instituições que representem uma memória das adaptações socioecológicas de longo prazo. As práticas de gestão, as instituições, e estruturas organizacionais parecem ter se desenvolvido através de tentativa e erro, construindo o conhecimento e a experiência nesse processo. O conhecimento e o entendimento da dinâmica dos ecossistemas é difícil, senão impossível, de se desenvolver no nível individual, pois requer colaboração. Tal entendimento parece ser fruto da co-evolução socioecológica. O processo de aprendizagem social está ligado à habilidade da gestão responder aos *feedbacks* ambientais e direcionar o sistema socioecológico para trajetórias sustentáveis (Olsson et.al, 2003).

De qualquer maneira, os processos sociais que permitem a gestão do ecossistema precisam ser mais investigados e compreendidos. Por isso, a paisagem institucional e organizacional deve ser abordada com o mesmo cuidado que se tem com a paisagem ecológica, de modo a clarear as causas que contribuem para a resiliência de sistemas socioecológicos.

As tentativas do Beijer de entender tais processos sociais que contribuem para a resiliência vão na direção de uma abordagem institucional-evolucionária. A preocupação está em saber como hábitos de pensamento e comportamento socialmente determinados, do nível individual ao da sociedade, governam o comportamento em relação ao ambiente. O desafio, portanto, seria revelar os mecanismos atrás da criação de hábitos, como eles são mantidos e como eles mudam (Folke, 2002).

As preferências e os valores das pessoas não são invariáveis, e não existem num vácuo social e cultural, pelo contrário são formados e alterados nos processos sociais, parte deliberadamente e parte historicamente. Os hábitos e valores co-evoluem com uma diversidade de variáveis sociais e ambientais. Mas os valores e comportamento não necessariamente coincidem. Existem conflitos e discrepâncias entre os valores que se têm a respeito da natureza e o comportamento humano. As pessoas podem estar bem informadas e preocupadas com questões ambientais, mas o contexto social e institucional pode gerar respostas comportamentais adversas (Folke, 2002).

Assim, direcionar o comportamento humano a uma melhora na performance ambiental e à sustentabilidade não é simplesmente uma questão de prover informação e receitas políticas, mas um processo sociocultural complexo. Requer o entendimento dos contextos que formam, moldam, e remodelam os hábitos de pensamento e de ação (Folke, 2002).

A mensagem ontológica do Beijer é importante e vai na direção da ciência moderna ao reconhecer que a mudança é a regra e não exceção. Construir a resiliência social e ecológica requer que se abandone a perspectiva que assume o mundo em estado estacionário e que ele pode ser preservado como está. Deve-se abandonar a perspectiva que foca na prevenção e controle da mudança. É necessário se concentrar em como gerir a capacidade dos sistemas adaptativos complexos socioecológicos viverem com a mudança e moldar a mudança.

## **Bibliografia**

ABRAMOVAY, Ricardo (2004). “Entre Deus e o diabo: mercados e interação humana nas ciências sociais”. *Tempo Social – Revista de Sociologia da USP* – volume 16, nº 2. São Paulo.

AMAZONAS, M. de C. (2006). "Valor Ambiental Em Uma Perspectiva Heterodoxa Institucional-Ecológica", *Anais do XXXIV Encontro Nacional de Economia* 182, ANPEC - Associação Nacional dos Centros de Pósgraduação em Economia.

ARROW, K. et alli. (1995). “Economic growth, carrying capacity and the environment”. *Science*, n. 268, Apr.

BAZERMAN, H.; HOFFMAN, A. (1999). Sources of environmentally destructive behavior: individual, organizational, and institutional perspectives. In: Research in Organizational Behavior, Volume 21. JA Press Inc.

BEINHOCKER, Eric (2006). The origin of wealth: evolution, complexity and the radical remaking of economics. Harvard Business School Press and Random House.

BERKES, Fikret e Carl FOLKE, (orgs.). Linking social and ecological systems – management practices and social mechanisms for building resilience. Cambridge University Press: Cambridge, 2000.

BOURDIEU, Pierre (2005). As estruturas sociais da economia. In: Política e sociedade – revista de sociologia política – no. 6, Cidade Futura/UFSC.

CAMPBELL, J. L. (2005). [Why would corporations behave in socially responsible ways? an Institutional theory of corporate social responsibility](http://www.allacademic.com/meta/p18728_index.html). Paper presented at the annual meeting of the American Sociological Association, Marriott Hotel, Loews Philadelphia Hotel, Philadelphia. Online pdf retrieved 2006-10-05 from [http://www.allacademic.com/meta/p18728\\_index.html](http://www.allacademic.com/meta/p18728_index.html)

DALY, Herman E, (1973) *Towards a Steady State Economy*. San Francisco: W.H. Freeman & Co.

DUMONT, Louis (1977) – *From Mandeville to Marx*. University of Chicago Press – Chicago.

FLIGSTEIN, Neil (1999). Social skills and the theory of fields. Berkeley: University of California.

FLIGSTEIN, Neil (2001). The architecture of markets – an economic sociology of twenty-first-century capitalist societies. Princeton and Oxford: Princeton University Press.

FOLKE, Carl (2002). Social-Ecological Resilience and Behavioral Responses. Discussion Paper 155. <http://www.beijer.kva.se/publications/pdf-archive/Disc155.pdf>

GEORGESCU-ROEGEN, Nicolas (1971). *The entropy law and the economic process*. 1971.

GEORGESCU-ROEGEN, Nicolas (1995). *La décroissance*. Paris: Éditions Pierre-Marcel Favre, Lausanne, 1979/ Les Éditions Sang de la terre.

GEORGESCU-ROEGEN, Nicholas (1976). *Energy and Economic Myths. Institutional and Analytical Economic Essays*. Pergamon Press, Inc, New York.

GEERTZ, Clifford (1983). Local knowledge. New York: Basic Books.

GRANOVETTER, Mark (1985). “Economic Action and Social Structure – The Problem of Embeddedness” – *American Journal of Sociology*, 91:481-510

HODGSON, Geoffrey M. (2007). “Institutions and Individuals: Interaction and Evolution” *Organization Studies*; 28; 95. <http://oss.sagepub.com/cgi/content/abstract/28/1/95>

HODGSON, Geoffrey M. (2006) *Economics in the Shadows of Darwin and Marx: Essays on Institutional and Evolutionary Themes*. Edward Elgar.

HOFFMAN, Andrew (2001). From heresy to dogma: an institutional history of corporate environmentalism. Stanford University Press, Stanford.

HOMMEL, Thierry et GODARD, Olivier (2001). Contestation sociale et stratégies de développement industriel. Application du modèle de la Gestion Contestable à la production industrielle d'OGM. Ecole Polytechnique – Centre National de la Recherche Scientifique – Laboratoire d'économetrie. Paris.

HOWARD-GRENVILLE, J.; HOFFMAN, A.; BHATTACHARYA, C.B. Who can act on sustainability issues? Corporate capital and the configuration of organizational fields. In: SHARMA, S.; STARIK, M.; HUSTED, B. (2007). *Organizations and the Sustainability Mosaic: Crafting Long-Term Ecological and Societal Solutions*. Edward Elgar, Cheltenham and Northampton.

KARPIK, Lucien (2007). *L'économie des singularités*. Editions Gallimard, Paris.

MARTINEZ-ALIER, Juan (2007). *Ecologismo dos Pobres: conflitos ambientais e linguagens de valoração* (tradução: Murício Waldman). São Paulo: Contexto.

MIROWSKI, Philip (1988). *Against Mechanism: protecting economics from science*. Totowa, NJ: Rowman and Littlefield.

MUELLER, Charles C. (2007). Os economistas e as relações entre o sistema econômico e o meio ambiente. Brasília: Editora da UnB: Finatec.

NOBRE M. e AMANAS, M. de C. (orgs.) (2002) *Desenvolvimento Sustentável: A Institucionalização de um Conceito*, Brasília, Edições IBAMA.

OLSSON, Per; FOLKE, Carl; BERKES, Fikret (2003). Adaptive co-management for building resilience in social ecological systems. Discussion Paper 175. <http://www.beijer.kva.se/publications/pdf-archive/Disc175.pdf>

PALLEN, Dean. The environmental assessment manual for community development projects. CIDA. 1996.

POLANYI, Karl (1977) — “The two meanings of *economic*”, in *The livelihood of Man*. pp. 19-34 – coletânea de textos de Karl Polanyi editados por Harry W. Pearson — Academic Press, New York.

POST, James; PRESTON, Lee; SACHS, Sybille (2002). *Redefining the corporation: stakeholder management and organizational wealth*. Stanford University Press, Stanford

ROMEIRO, Ademar Ribeiro. “Sustainable development and institutional change: the role of altruistic behavior”. Texto para Discussão, n. 97, jun. IE/UNICAMP, 2000.

SWEDBERG, Richard (2003) – *Principles of Economic Sociology* – Princeton University Press – Princeton.

VEBLER, Thorstein B. (1899) *The theory of the leisure class: An economic study in the evolution of institutions*. New York: Macmillan.

VEBLER, Thorstein B. (1919) *The place of science in modern civilization and other essays*. New York: Huebsch.

VEIGA, José Eli (2005). *Desenvolvimento Sustentável: desafio do século XXI*. Rio de Janeiro, Garamond.

VEIGA, José Eli (2007). *A Emergência Socioambiental*. São Paulo, Editora Senac.

SACHS, Ignacy (2006). *Rumo à ecossocioeconomia: teoria e prática do desenvolvimento*. Cortez Editora, São Paulo.

SWEDBERG, Richard. *Principles of economic sociology*. Princeton University Press: Princeton, 2003.

WHITE, Harrison C. (1981). Where do markets come from? In: *American Journal of Sociology*. 87: 514-547.