

## A FORMAÇÃO DOS ECONOMISTAS E A ORDEM SIMBÓLICA MERCANTIL<sup>1</sup>.

Frédéric LEBARON<sup>2</sup>

**RESUMO:** A formação dos “economistas”, sejam eles “profissionais” (exercendo a profissão de economista, em toda sua diversidade, no seio das universidades, da administração pública, das organizações profissionais ou das empresas) ou simplesmente “diplomados em economia” (que encontramos em diversos setores de atividade, primeiramente no banco, na finança e na administração), doravante contribui em primeiro plano para a construção de uma ordem simbólica centrada no mercado. Este se torna ainda mais facilmente uma realidade social óbvia, quase natural - cujas “leis” se impõem ao conjunto dos atores sociais, em particular os atores políticos - na medida em que ele foi formatado simbolicamente e promovido pelos atores de uma disciplina científica, em que ele socializou os agentes dominantes e em que ele serve, de agora em diante, como universo de referencia para as instituições políticas, administrativas e econômicas. Sobre essas constatações o texto se debruça.

**PALAVRAS-CHAVE:** Economistas. Ordem simbólica. Mercado.

### Introdução

A partir da Segunda Guerra mundial, o ensino do que nos acostumamos, desde então, a chamar em francês de “la science économique” (economics) - fazendo uso de um singular no entanto problemático - sofreu um processo de desenvolvimento, de estruturação e de standardização na maioria dos países do mundo. Enquanto a economia política se caracterizava, até então, na França como em grande parte das regiões do mundo, por uma inserção relativamente frágil no seio das Universidades<sup>3</sup>, ela adquiriu, a partir daí, uma sólida posição institucional enquanto “ciência econômica”, centrada no mundo acadêmico<sup>4</sup>, mas apoiada num segmento de “mercado do trabalho” relativamente amplo, estendendo-se aos universos político e administrativo, além de certos seguimentos do mundo empresarial.

Ao lado das outras ciências sociais, numa relação tanto de proximidade quanto de distância com as “ciências da gestão”, “a ciência econômica” constituiu-se enquanto universo disciplinar específico, caracterizado por normas próprias, relativamente unificadas. Os

---

<sup>1</sup> Tradução de Cristina Prado; Revisão de Maria A. Chaves Jardim e Thais Joi Martins.

<sup>2</sup> UPJV - Université Picardie-Jules Verne – Departamento de Sociologia. Amiens – França. 80 025. Instituto Universitário de França. Bd Saint-Michel – França. 75005 - flebaron@yahoo.fr

<sup>3</sup> O caso da França, onde a economia se emancipa muito lentamente do direito, não é isolado. Ver o trabalho histórico de referência de Lucette Van Lemesle (2004).

<sup>4</sup> Aliás, o próprio sucesso da palavra “economics” constitui uma das expressões contemporâneas desta conquista. Atualmente são incontáveis as “schools of economics” (“escolas de ciências econômicas”) nos países os mais diversos e mesmo nos mais longínquos, ao menos em sua origem, da tradição anglo-saxônica.

economistas definiram-se cada vez mais claramente enquanto grupo profissional de contornos imprecisos – situa-se entre a universidade, a administração e as empresas – apoiado numa disciplina científica, e definido por um conjunto de características originais que os diferenciam de outros profissionais, especialistas ou “experts”. As anedotas correntes sobre as “tribos dos economistas”, assim como as análises mais científicas (ainda muito raras<sup>5</sup>) sobre as diferenças organizacionais e cognitivas entre as disciplinas científicas<sup>6</sup>, permitem caracterizar esta disciplina. Os observadores estão de acordo quanto à existência de um conjunto de características “culturais” particulares entre os economistas. Essas características constituem o que podemos chamar de *habitus economista* ou ainda, parafraseando Emile Durkheim, um conjunto de propensões a “agir, pensar e sentir” de uma determinada maneira. Essas características estão estreitamente ligadas à valorização dos “mecanismos de preços” no mercado, ao uso de um vocabulário técnico específico, aos conhecimentos relativos às ordens de magnitude relativas a diversas realidades econômicas, a um certo domínio da estatística enquanto ferramenta científica aplicada ao mundo social, etc.

Após descrevermos certas características gerais e certas tensões próprias da institucionalização da disciplina econômica (§ 1), examinaremos mais especificamente várias dimensões deste processo: o caráter “americano-centrado” da economia, que faz dela uma disciplina altamente ligada à dominação político-econômica americana e à concepção norte-americana da “economia de mercado” tal como ela se implanta particularmente desde a Segunda Guerra mundial (§ 2); os interesses mais especificamente ligados à socialização nos “mecanismos de mercado” enquanto dimensão central do ensino econômico desde os primeiros anos do currículo universitário, assim como em outras instituições de ensino superior (escola de engenharia, escola de administração [business schools] (§ 3); enfim, a importância do componente “político” da “aprendizagem do mercado”, a noção de mercado sendo aqui entendida tanto como uma categoria da ação pública quanto como uma categoria propriamente econômica (§4).

### **Unidade e paradoxos da institucionalização da “ciência econômica”**

---

<sup>5</sup>Enquanto que a sociologia do direito e dos juristas é bastante desenvolvida, a sociologia da economia e dos economistas continua relativamente embrionária na maioria dos países, apesar da notável emergência de uma corrente de pesquisa durante os últimos anos.

<sup>6</sup> Ver, por exemplo, as comparações entre as disciplinas, efetuadas numa ótica de sociologia das ciências por Richard Whitley (1984). O autor insiste no caráter centralizado da disciplina (com núcleo duro teórico) igualmente encontrado na França por Jean-Yves Caro (1983).

À primeira vista, quando se descreve o mundo dos economistas, pode parecer lógico o recurso à noção de mercado, que provém em grande medida da própria teoria econômica. Podemos pensar que tal noção é adequada para dar conta da formação de um setor de uma atividade relativamente unificada chamada de “ciência econômica”, já que os próprios profissionais deste campo se referem fortemente a ela: a economia pode, numa primeira abordagem, ser definida como *ciência do mercado*. Assim, no *mercado da ciência econômica*, várias instituições e atores individuais estão em incessante concorrência para oferecer aos estudantes as mais eficientes formações econômicas e, aos diversos atores públicos ou privados, a perícia econômica apropriada a suas necessidades; os fornecedores da ciência econômica propõem produtos (formação e especialidade) em quantidades variáveis segundo o estado da demanda; esta, por sua vez, quer emane dos estudantes ou dos “consumidores” de especialidade econômica, se desloca em função da oferta; os preços se ajustam no mercado em função das variações da oferta e da demanda e este é caracterizado, como todo mercado, por um equilíbrio mais ou menos estável.

### **A impossível formação de um mercado da ciência econômica?**

A internacionalização da ciência econômica é, frequentemente, associada à formação de um mercado – mais precisamente, de um *mercado mundial* – relativamente unificado. É verdade que o desenvolvimento profissional da economia traduziu-se por certa tendência à unificação do espaço da ciência econômica no interior das estruturas do ensino superior e da pesquisa de diversos países. A ciência econômica chega a parecer um segmento dinâmico, até mesmo como uma espécie de “vanguarda” ao lado da gestão, caracterizada por títulos acadêmicos internacionais como os Masters in Business Administration (MBA), de um *mercado mundial do ensino superior*, cujo mercado está em formação, como demonstram vários estudos recentes (WAGNER, 2007). O mercado da ciência econômica, dominado pelo espaço norte-americano, está, no entanto, longe de se unificar totalmente, sobretudo porque continua sendo regulado por diversas formas de intervenções públicas nacionais, até mesmo regionais ou locais, e por estar inserido em contextos institucionais e culturais específicos. Este fato é, aliás, constantemente deplorado por vários atores de primeiro escalão, sobretudo na Europa.

As intervenções públicas neste mercado da ciência econômica condicionam ao mesmo tempo a *formação dos preços* (através das políticas públicas, por exemplo, no âmbito dos valores de inscrição no seio das universidades ou das bolsas de estudo), a *definição da*

“qualidade” do serviço (notadamente através do jogo variável das instâncias de avaliação e de certificação boa parte das quais são públicas, como agora, na França, a *Agence d'évaluation de la recherche et de l'enseignement supérieur* – AERES – ou Agência de avaliação da pesquisa e do ensino superior), e também o processo, extremamente complexo, de construção social da demanda de educação em economia. Este se apoia em dispositivos de *marketing* junto a potenciais “clientes”, mas também na formação, pela instituição escolar, de um público ajustado à oferta da economia. Os interesses vinculados ao ensino das “ciências econômicas e sociais” no ensino secundário na França remetem, em parte, à concorrência para a captação dessa futura “clientela” da ciência econômica e da gestão. Uma sociologia do *mercado da ciência econômica* revela, portanto, o peso das tradições institucionais nacionais além da rápida ascensão do espaço norte-americano depois da Segunda Guerra mundial, processo que leva a uma certa uniformização das formações.

No caso francês, este processo de internacionalização e da formação correlata de um mercado mundial acelerou-se recentemente com as reformas do ensino superior e da pesquisa (em primeiro lugar, o “pacto pela pesquisa” de 2006), que visam alocar da melhor maneira os recursos a fim de fazer emergir “campeões” científicos nacionais de nível mundial, adaptados aos critérios de excelência internacionais. Em ciências sociais, o segmento mais “internacional” - ou seja, “anglo-americano” - da ciência econômica viu-se assim fortemente beneficiado pelo dispositivo da “rede temática de pesquisa avançada” que visava o estabelecimento de fundações de cooperação científica<sup>7</sup>. Paris School of Economics e Toulouse School of Economics, os dois pólos que dominam, atualmente, a disciplina econômica na França, nos planos materiais e simbólicos, são constituídas como entidades semiprivadas, dotadas de um orçamento alto, e que reúnem pesquisadores e professores-pesquisadores de economia mais “competitivos”, segundo os critérios internacionalmente dominantes, beneficiando-se, para tanto, de um fortíssimo apoio tanto do Estado, quanto das grandes firmas (particularmente as financeiras). Dotados de grandes recursos, esses atores dominam o mercado da ciência econômica ou, pelo menos, seu segmento “acadêmico”.

Um primeiro paradoxo da ciência econômica, levantado inicialmente por Andrew Coats (1993), se encontra no fato de que esta disciplina, que, sobretudo desde os anos 1980,

---

<sup>7</sup> O pacto pela pesquisa introduziu a possibilidade, para a comunidade científica, de criar, com a ajuda financeira do Estado, redes temáticas de pesquisa avançada (RTRA- redes temáticas de pesquisa avançada) para conduzir projetos de excelência científica. O governo pretende, com esta medida, favorecer na França, o surgimento, a partir das melhores unidades existentes, centros científicos de alto nível, que sejam contados entre os melhores no plano internacional. Uma dezena de projetos do RTRA foi selecionada “[...] em função da excelência, da mais-valia e da originalidade do projeto científico apresentado.” (segundo os termos retomados no site da web do ministério da Educação nacional).

procurou fazer do conhecimento e da promoção universal dos “mecanismos de mercado” sua especificidade, é ela própria caracterizada como instituição por sua relativa incompletude ou, ao menos, por sua imperfeição estrutural enquanto espaço mercantil. É bem verdade que a própria noção de mercado é onipresente, tanto como *categoria científica* quanto como *categoria de ação*, desde os primeiros anos do currículo universitário de economia: em primeiro lugar, no ensino da “microeconomia”, já que a economia está centrada nos comportamentos econômicos individuais e nas relações entre a oferta e a demanda, mas também no da macroeconomia, que se baseia num “fundamento microeconômico” cada vez mais assumido. No entanto, a disciplina se desenvolveu nitidamente sob as asas protetoras do Estado. Em todos os países, foi a intervenção pública no campo do ensino, da pesquisa ou da especialização que permitiu que essa disciplina existisse e se desenvolvesse, e também, mais recentemente, que ela resistisse ao avanço das “ciências da gestão” [administração], mais “aplicadas” e supostamente mais rentáveis a curto prazo, no mundo das empresas (ver §3). A intervenção pública legitimou, em todos os níveis da ação política (do mundial ao local), o recurso aos saberes e know-how econômicos (ver §4), contribuiu para a criação de um destino profissional para os diplomados em economia, primeiro através dos organismos de Estado (ministérios das Finanças, agências de planejamento, organismos de estatística econômica, etc.); a intervenção pública também sustenta e organiza, mais amplamente, a demanda social de discursos de expertises econômicas, que, sem isso, seria pouco importante e circunscrita a setores bem específicos, eles próprios estreitamente ligados ao Estado ou a instituições particulares (como o banco e as finanças ou então o jornalismo econômico).

É verdade que é perfeitamente possível tornar-se promotor dos mecanismos de mercado “para os outros” permitindo-se, a si mesmo, ser uma exceção, como o fizeram os liberais franceses no século XIX quando solicitaram a criação de cadeiras públicas de economia política. A situação potencialmente ambivalente ou a “dissonância cognitiva” que poderia criar esta forte dependência em relação ao Estado se expressam, aliás, sobretudo quando as orientações dominantes no seio da disciplina estabelecem de maneira radical a ineficiência substancial de toda a forma de burocracia estatal em comparação com o mercado, o que está longe de ser a regra nas instituições públicas de ensino superior e de pesquisa. Em muitos casos, teoricamente se espera que a própria intervenção pública promova tanto quanto possível, particularmente através do jogo dos incentivos, as “soluções de mercado”, o que justifica, então, plenamente, o apoio estatal à “ciência do mercado”.

Portanto, é sobretudo por causa de sua contribuição para a formação das crenças coletivas que a formação dos economistas surge como um elemento constitutivo da

construção de *uma ordem simbólica mercantil* - entendendo com isso o conjunto dos processos indissociavelmente sociais e cognitivos que permitem ao mercado existir tanto como referência mental, quanto como espaço de ação para os agentes sociais, particularmente para os “profissionais” da economia. O ensino da economia, então, pode ser descrito como *um aprendizado institucionalizado da ordem mercantil*, que fornece aos estudantes de economia certa competência cultural para analisar e transformar o mundo em referência a esta *categoria potencialmente universal de percepção, de avaliação e de ação*. Falta especificar as relações que esta forma particular de socialização dos atores no mercado mantém com aquela que as disciplinas mais clara e diretamente voltadas para as práticas e instituições dos mercados fornecem, tais como o marketing (COCHOY, 1999), a finança ou o *management*; voltaremos a este assunto mais adiante.

### **Um processo de profissionalização e de standardização?**

Se o modelo do mercado não se impõe sem restrições para descrever a dinâmica própria da disciplina econômica, é porque outras noções, a de *institucionalização* e a de *profissionalização*, parecem mais apropriadas. Elas estão na base de trabalhos sistemáticos que permitiram descrever trajetórias nacionais contrastadas e relativizar uma concepção inicialmente marcada pelo evolucionismo, segundo a qual a economia teria passado do estágio de amadorismo e de artesanato para o de um profissionalismo moderno e industrial. A literatura histórica e sociológica revela um processo tendencial de *monopolização* institucional assim como um movimento progressivo e conflituoso de standardização burocrática e organizacional, no qual os Estados nacionais, inseridos em diversos contextos institucionais, políticos e culturais, tiveram uma contribuição fundamental marcando cada história nacional da ciência econômica com traços singulares.

As pesquisas dirigidas e promovidas por A. Coats (1993, 1997) forneceram o modelo de referência que permite descrever o processo histórico de institucionalização da disciplina. Como em muitas profissões, a criação de um sistema de formação em “ciência econômica” teve um papel motor enquanto sistema que permitiu a socialização profissional dos futuros economistas, sejam eles práticos ou teóricos: “A notável expansão das universidades e do ensino pós-graduado em economia foi um fator essencial para a formação de uma oferta de profissionais qualificados e isto pode ser considerado menos como um aspecto da sociologia de uma profissão em particular, do que como parte integrante da cultura da modernização.” (COATS, 1997, p.3). Esses trabalhos destacaram particularmente a importância, para a

estruturação institucional da disciplina, da criação de departamentos universitários de economia e de associações profissionais disciplinares e subdisciplinares, mas também a importância do surgimento de posições profissionais intermediárias ou superiores, no seio do mundo administrativo (nacional e internacional), destinados aos diplomados em ciências econômicas. Paralelamente, esta institucionalização apoiou-se na formação de um conjunto de padrões profissionais, inicialmente criados e reproduzidos na Grã-Bretanha e, depois, após a Segunda Guerra mundial, sobretudo nos Estados-Unidos. A norma profissional na economia, tal como ela se constituiu principalmente nos Estados-Unidos do pós-guerra, foi o modelo de vanguarda que, em seguida, difundiu-se pelo resto do mundo, mesmo tendo este modelo despertado certa desconfiança “interna” a partir dos anos 60, especialmente quando as políticas macroeconômicas keynesianas foram questionadas pela primeira vez. Na obra que coordenou sobre a internacionalização da ciência econômica depois de 1945, Coats afirma que “[...] a boa ciência econômica na América Latina data de 1955, quando Harberger e um grupo de colegas inauguraram o famoso projeto dos ‘Chicago Boys’ no Chile.” (COATS, 1997, p.10). Uma visão teleológica tende assim a descrever a evolução da ciência econômica como a passagem do amadorismo ideológico à profissão científica e especializada, dotada de recursos cognitivos estabilizados, que considera o modelo do mercado como resposta universal aos problemas de eficiência econômica. Semelhante ao que podemos chamar de “ideologia profissional nativa”, esta visão tende a apagar as asperezas, descontinuidades, incoerências e contingências do desenvolvimento histórico da disciplina econômica.

Inspirada pela nova sociologia das ciências, uma linha de pesquisa questionou recentemente a filosofia desse modelo geral de institucionalização/profissionalização, tanto na ciência econômica, quanto em outras disciplinas em que predominava uma visão funcionalista (mertônica), marcada por uma adesão à visão oficial da ciência. Yuval Yonay (1998) mostrou, em um trabalho baseado na teoria do ator-rede de Bruno Latour e Michel Callon, que a controvérsia entre institucionalismo e neoclassicismo nos Estados-Unidos durante o entreguerras teria sido concluída em favor do segundo, não pela sua superioridade intelectual intrínseca, mas pelo resultado de “provas de força”, nas quais o desafio principal era o de recrutar “aliados”, tornando-se aparentemente ajustado a certo cânone científico. Marcadas, às vezes, por certo relativismo epistemológico, as diversas variantes de um “programa forte” (no sentido de David Bloor) em sociologia da ciência econômica tomam como objeto de estudo a maneira pela qual o trabalho científico visa construir a credibilidade de enunciados e a demarcação entre “ciência” e “não ciência”. A ciência econômica, disciplina permeada por

múltiplas controvérsias ligadas ao universo político, parece, de fato, uma boa escolha de objeto para tal abordagem.

Numa ótica relativamente convergente, já que prolonga a crítica do que se revela um ponto de vista evolucionista demasiadamente simplificador, Marion Fourcade-Gourinchas (2002, 2006) mostrou que o processo de institucionalização da ciência econômica no século XIX, adquiriu formas variáveis em cada país em função dos contextos nacionais, políticos e institucionais. Enquanto a disciplina está estreitamente ligada à construção política e burocrática do Estado-nação na Alemanha, o que explica o sucesso de doutrinas ao mesmo tempo estatistas, institucionais e historicistas (o Estado buscando se legitimar pela referência à sua história particular), ela apresenta um caráter muito mais ideológico na França (com o livre-cambismo e o liberalismo), ligado ao fato de que ela se desenvolve nos círculos burgueses próximos aos poderes políticos e chega, às vezes, a influenciar diretamente os poderes políticos (como no caso de Michel Chevalier, que mantinha vínculos estreitos com Napoleão III). Na Grã-Bretanha, os laços com os industriais exportadores, que se opõem aos proprietários de terra, são consubstanciais à economia política liberal clássica, e o processo de profissionalização da disciplina, iniciado com os “ricardianos”, excluiu progressivamente os amadores ou praticantes da economia, centrando-se no mundo acadêmico e reforçando, ao mesmo tempo, a força social da economia política, como o demonstrou Karl Polanyi (1944). Nos Estados Unidos, a disciplina se constitui mais como ciência especializada e neutra, em instituições universitárias relativamente independentes e mais fortemente marcadas pelo modelo da ciência moderna, tal como ele se desenvolve nas ciências da natureza. Daí resulta uma disciplina mais voltada à formalização e à operacionalização empírica, que fornecerá as bases da “ciência econômica” moderna.

O exemplo de “ciência econômica” francesa no século XX revela que as doutrinas mais diversas coexistiram e sucederam-se, às vezes de maneira não linear ou até mesmo “caótica”, contrariamente a uma visão teleológica dominada pela perspectiva contemporânea. Thierry Pouch (2001) descreveu, num estudo original fundado num conjunto de entrevistas aprofundadas com economistas franceses e na análise de arquivos e de diversos dados quantitativos (que tratam notadamente sobre os temas de tese), a forte vitalidade da economia marxista, na França, após Maio de 68 e até meados dos anos 1970, relacionada à chegada de uma nova geração universitária que se torna hegemônica, pelo menos em certas universidades (Paris VIII, Grenoble, Amiens, etc.). Ela floresceu durante alguns anos, num contexto de ativismo político e ideológico (com correntes comunistas, trotskistas, maoístas, “desenvolvimentistas”, etc.) antes de conhecer um declínio brutal ligado à mudança das



características tanto dos estudantes (LE GALL, 2007), quanto dos docentes, mais “profissionalizados” no sentido anglo-saxão citado anteriormente. Numa obra de sociologia histórica sobre a doutrina “neoliberal” que surgiu na França do pós - *Front populaire*, François Denord (2007) descreve a importância que tiveram, na França, para o destino da disciplina, os economistas universitários que tentaram uma articulação original entre liberalismo e intervenção pública, e isso quando a economia francesa se caracterizava pelo peso crescente da ação pública, sobretudo a partir de 1945. O pensamento de Raymond Barre, que conjuga liberalismo e uma forma de institucionalismo, é um exemplo disso. Marxistas e até mesmo keynesianos se mantêm relativamente marginais nas pequenas estruturas que constituem as universidades até os anos 1960, enquanto que os adeptos do que alguns chamam de “escola francesa”, marcados ao mesmo tempo por uma apropriação nacional do keynesianismo e pelas ciências sociais, permanecem dificilmente classificáveis segundo as categorias dominantes no espaço estadunidense – eles privilegiam até a referência “não conformista”, compreendida numa ótica internacional (WEILLER; CARRIER, 1994). Num artigo publicado em um número da *Revue économique* consagrado à história desta revista por ocasião de seu cinquentenário, Philippe Steiner (2000) mostrou que certa variedade persistiu na França, através deste empreendimento editorial original, mantendo-se, inclusive, até hoje, como o comprova a vitalidade das escolas da “regulação” e “das convenções”. Frédéric Lebaron (2000) mostrou que a mudança geracional e morfológica que as faculdades de economia sofreram a partir dos anos 1970 traduziu-se na progressiva ascensão dos economistas “neoclássicos” (*mainstream*) fortemente influenciados pelo modelo pedagógico e científico dos Estados Unidos - onde eles, muitas vezes, realizaram estágios “iniciáticos”-, em muitos aspectos, não muito distante dos que serão realizados pelos fundadores das “ciências de gestão” estudados por M.-E. Chessel e F. Pavis (2001), assim como muitos especialistas das ciências humanas e sociais a partir dos anos 1950 e 1960.

Encontramos fenômenos semelhantes nos países latino-americanos, marcados, numa primeira fase de pós-guerra (os anos 1950-1960), pelo “estruturalismo” e pelas teorias da dependência (tendo como local simbólico a CEPAL) antes de experimentar um movimento relativamente brutal de dominação das teorias “neoliberais” oriundas dos Estados Unidos, mais uma vez fortemente contestadas de alguns anos para cá. Maria Rita Loureiro (1995) descreveu tal dinâmica no caso brasileiro, em que diferentes instituições competiram pela definição legítima da economia. No contexto do México, Sarah Babb (2004) analisa um fenômeno de “conversão”, profissional e ideológica, no qual os economistas inicialmente próximos das teses “estruturalistas” ou “desenvolvimentistas” da CEPAL, marcados em todo

caso pelo nacionalismo, são substituídos, nos anos 1980 e 1990, por economistas “modernos”, oriundos do modelo lançado nos Estados Unidos, sobretudo em Chicago. Com acesso a posições de poder político (ministro da economia) ou “administrativo” (presidente do Banco central), eles se tornam modelos de trajetória de economista bem sucedido, passando pela universidade e depois alcançando posições de nível central.

### **A ciência econômica norte-americana e o modelo de referência da “economia de mercado”**

#### *O modelo da economia de mercado: uma exportação norte-americana.*

As pesquisas sobre a profissionalização da economia e sua institucionalização como disciplina em diversos países mostram a que ponto os Estados Unidos tiveram, sobretudo após a segunda guerra mundial, o estatuto de modelo de referência neste campo; primeiro no seio do mundo desenvolvido capitalista, o que tendeu a unificar o espaço em volta de uma norma profissional dominante, convertendo progressivamente as instituições acadêmicas nacionais de diversos países e áreas geográficas para esta norma. Os Estados Unidos conquistaram esta posição após terem suplantado a Grã Bretanha, que, sobretudo com a London School of Economics e a Universidade de Cambridge, tinha conservado uma posição dominante por muito tempo, embora o Império Britânico já estivesse há muito em pleno declínio. A segunda guerra mundial marca, neste ponto, uma clara cisão, sublinhada por A. Coats e muitos outros historiadores da disciplina, que constataram tanto uma mudança de escala, quanto uma notável renovação dos conteúdos disciplinares e dos currículos. As inovações científicas e pedagógicas mais amplamente difundidas - como, por exemplo, o reagrupamento de saberes sob as denominações de “ciência econômica” (economics) e, no interior dos grandes pilares (eles mesmos subdivididos) que são a “microeconomia”, a “macroeconomia” e a “econometria” -, foram realizadas, na maioria das vezes, nos Estados Unidos, pelo menos em larga escala<sup>8</sup>. A econometria, que recebeu uma configuração “dedutiva” e formal, ligada ao surgimento de uma concepção da inferência estatística e do “modelo aleatório” impulsionada por Neyman e Pearson (a referência aqui sendo a de um artigo de Trygve Haavelmo publicado em 1944 que se tornou referência obrigatória em econometria), torna-se uma disciplina central na legitimação científica da ciência econômica. A econometria, que

---

<sup>8</sup>As primeiras ocorrências das palavras “econometria” e “macroeconomia” são européias, mas é na verdade nos Estados Unidos que o uso pedagógico destas expressões parece ter se difundido e institucionalizado mais fortemente depois da Segunda Guerra mundial. Pesquisas sobre a história do ensino das diferentes subdisciplinas e da constituição do “cânone” científico ainda estão por ser feitos.

consegue conectar teoria econômica, estatística matemática e dados quantitativos gerados por aparatos estatísticos nacionais (DESROSIÈRES, 2000), se expande rapidamente nos Estados Unidos, mais ainda na Cowles Commission do que no National Bureau of Economic Research (mais “empirista”) (ARMATTE, 2004).

Esse processo se deu no contexto da guerra fria, como o mostraram várias obras, entre elas as de Philip Mirowski (2001). O laço entre institucionalização da ciência econômica e a guerra fria é, sem dúvida, ainda mais forte, na medida em que a economia foi constituída em uma questão central de luta ideológica e política depois do fim da segunda guerra mundial (particularmente com o plano Marshall, cuja dimensão ideológica foi bem descrita por Boltanski, 1981). A adoção de uma “economia de mercado” por um país, segundo uma terminologia política de múltiplos interesses, significa, então, a integração simbólica e material numa ordem ocidental doravante incontestavelmente dominada, política, econômica e simbolicamente, pelo poderio norte-americano.

A posição central, atribuída à noção de mercado no ensino da economia está ligada à posição dominante ocupada pelos Estados Unidos na ordem política e econômica do pós-guerra, posição descrita por vários estudos “neoinstitucionalistas” de economia política internacional. Vale lembrar, inspirado nas análises de Norbert Elias, o caráter central da concorrência entre os Estados Unidos e a União Soviética, sendo esta última a encarnação da “planificação” centralizada, ou seja, paradigma da oposição radical ao “mercado”. De fato, o pós-guerra põe em confronto, em nível mundial, dois Estados associados a dois modelos concorrentes de organização social da economia: o do *mercado*, caracterizado pela “livre” fixação de preços, a concorrência e a propriedade privada dos meios de produção (com o tema da “descentralização” das decisões tomadas pelos atores privados e públicos) e o do *plano*, definido ao mesmo tempo pela fixação administrativa dos preços, pela monopolização estatal e pela dominação exclusiva da propriedade pública ou “coletiva”. A maioria dos países, desenvolvidos ou não, se situava, então, em algum lugar entre um modelo dominado pelo mercado (norte-americano) e outro dominado pela planificação centralizada (soviético), tomando de empréstimo características de um ou do outro, o equilíbrio entre um e outro evoluindo com o tempo.

“A ciência econômica” sendo tanto normativa e prescritiva quanto positiva e descritiva, como o mostrou François Simiand em vários textos (SIMIAND, 2006), a referência ao mercado é, ela própria, constantemente ambivalente, já que remete, ao mesmo tempo, à posição objetiva ocupada pelos “mecanismos do mercado” nas economias

contemporâneas e à sua valorização ideológica enquanto “soluções” eficazes diante de problemas de organização econômica (produção, troca, partilha).

### **A adesão diferenciada ao “neoliberalismo” nos Estados Unidos e no resto do mundo**

A posição declinante das referências ao *plano* nos países onde ele havia sido mais ou menos fortemente valorizado (nos países do leste primeiramente, mas também na França, na Índia, nos países latino-americanos e, mais amplamente, em um grande número de países em desenvolvimento que haviam adotado orientações desenvolvimentistas), no período posterior aos anos 1980, ilustra o paralelismo existente entre a legitimidade político-econômica de uma instituição e seu estatuto no seio do ensino acadêmico econômico. Assim, se o plano não existe mais em muitos países antigamente descritos como de “economia planificada”, seu quase desaparecimento do ensino em favor da microeconomia “moderna” e das “ciências de gestão” atesta sobretudo a dependência dos conteúdos ensinados em relação às normas político-econômicas dominantes de um período. O fortalecimento da referência ao mercado como sendo o modo mais eficiente de alocação dos recursos, está ligado à crise das políticas macroeconômicas “keynesianas” e das políticas de inspiração socialistas, tanto quanto à derrocada do sistema soviético de planificação centralizada. Esta orientação, que é qualificada, correta ou incorretamente, de “neoliberal”, está, no entanto, presente de maneira desigual no próprio ensino econômico norte-americano: em Chicago ela está bem mais presente do que em Harvard, ou até no Massachusetts Institute of Technology (MIT), como o mostraram Arjo Klamer e David Colander (1990), numa investigação sobre a formação em economia nos Estados Unidos que data dos anos 1980. Este trabalho, baseado na aplicação de questionários e em entrevistas com estudantes, mostra a que ponto as orientações econômicas dos estudantes norte-americanos divergem conforme as instituições, até no seio das universidades mais prestigiadas; elas não são o resultado mecânico de um ensino universal que seria idêntico em todo o território norte-americano, mas tomam corpo num ambiente educativo, político e cultural que lhes confere sentido. Assim, por exemplo, seus autores de referência em economia não são os mesmos nas várias instituições. O recrutamento dos estudantes, através de um aparato ideológico, promove as vantagens universais do mercado, no momento em que as políticas públicas se deslocam nitidamente em direção a orientações promovidas pelos partidários do neoliberalismo, primeiramente na Grã Bretanha e nos Estados Unidos, surge, no entanto, como uma tendência de peso durante os anos 1980-1990.

O deslocamento dos países “socialistas” em direção à economia de mercado durante a década seguinte ilustra e reforça simultaneamente este processo generalizado de conversão ao “mercado” (como o mostram os trabalhos de Caroline Dufy, 2008 e os de Nathalia Chmatko, 2002). Na Higher School of Economics de Moscou, criada sob a influência de atores políticos próximos a Boris Yeltsin no início dos anos 1990, o que estava em questão era, primeiramente, formar futuros docentes em ciência econômica ocidental trazendo professores de economia anglo-saxônicos e, depois, adequar o ensino local às normas ocidentais, assegurando em particular formações *standard* de microeconomia e macroeconomia<sup>9</sup>. A complexidade institucional da transição da economia russa em direção à economia de mercado explica como, mesmo assim, o triunfo de uma ciência econômica universal não tenha sido ilimitado, como o mostra a presença da sociologia econômica e das correntes institucionalistas no currículo da Higher School of Economics de Moscou. A concorrência da gestão (ver infra) põe hoje em questão, até certo ponto, o sucesso destas disciplinas (micro, macro, econometria), de início decididamente voltadas para o mercado e o Ocidente (para os Estados Unidos em particular). A retomada pela Rússia de seu status de Estado forte graças ao impulso dado por Vladimir Putin, também contribuiu para a resistência, no seio das universidades, de tradições “heterodoxas” bem diversas (marxistas, cristãs, ortodoxas, etc.), que haviam sido marginalizadas no início da “transição” para a economia de mercado. O mesmo fenômeno de polarização do espaço da economia entre um pólo “americanizado” e um pólo “nacional” operou-se em vários países: evocamos anteriormente o caso da França e o da América Latina, mas também podemos evocar o da Alemanha, país de forte tradição institucionalista (sobretudo na economia do trabalho), ou o dos países escandinavos, ao mesmo tempo “americanizados”, e não obstante, frequentemente “críticos”, onde permanecem vivos os focos de orientação socialista ou marxizante. Este fenômeno caracteriza bem as situações de dominação transnacional.

O inglês, paralelamente, se impôs como sendo a língua única dos economistas profissionais (voltados para o espaço internacional.) Esta dominação do inglês é, em economia, indissociável da dominação do mundo anglo-saxônico e de suas normas de excelência científica, mas também de sua “cultura” e de sua relação especial com o capitalismo e as empresas. Produto de um imperialismo simbólico, o uso do inglês, então, se difunde em todos os níveis curriculares, em vários países, contribuindo, assim, para o desmoronamento dos mercados nacionais “protegidos”, ligados à prática das línguas nacionais

---

<sup>9</sup> O autor entrevistou, em 2000 e, depois, em 2007, os responsáveis pela Higher school of Economics de Moscou.

e a todo um sistema de instituições e de condições contextuais. O recurso à bibliometria como técnica de avaliação da pesquisa, fortemente centrada no mundo anglo-saxão, difundiu-se rapidamente na economia (mais rapidamente do que em outras ciências sociais), o que contribuiu para este processo de imposição lingüística, uma vez que as revistas “internacionais” são, na sua maioria, anglófonas. A dominação política e econômica dos Estados Unidos não “explica” a dominação da “ciência” econômica: é, de maneira mais complexa, um conjunto de processos de imposição simbólica que faz do espaço estadunidense o universo de referência da ordem mercantil, eixo em torno do qual gira a disciplina. A dominação do inglês, que existe no conjunto do campo científico, é assim reforçada por uma dominação cultural específica.

Pesquisas desenvolvidas por Yves Dezalay e Bryant Garth sobre as “guerras palacianas” internacionais no seio das classes dirigentes mostram o papel motor que nelas desempenham os economistas, e o laço estreito entre estas situações e o projeto imperial específico dos Estados Unidos - que se dá primeiramente através da exportação do direito dos negócios e do direito da concorrência econômica estadunidense. A exportação da ciência econômica estadunidense na sua versão neoliberal triunfante, sobretudo a partir dos anos 1980 e 1990, não pode, portanto, ser isolada daquela do direito ou de outros produtos simbólicos de grande consumo, num contexto de globalização das lutas de concorrência no seio das “elites” dirigentes: através dela, são as classes dirigentes transnacionais americanizadas que estendem sua dominação sobre o resto do mundo (como o mostram também as pesquisas de Anne-Catherine Wagner (2007) sobre a relação de certos grupos profissionais dominantes com a globalização). Este processo é particularmente visível nos contextos latino-americano ou asiático, estudados por Y. Dezalay e B. Garth (2002), que mostraram que este processo é indissociável das condições especiais da construção dos estados-nações nesta região e do surgimento de elites “modernizadoras” voltadas para os Estados Unidos. Em trabalhos sobre os dirigentes de bancos centrais (presidentes, diretores, membros do conselho), F. Lebaron mostrou, nesse mesmo sentido, que, nos cursos seguidos no exterior, frequentes entre os estudantes da América Latina, predominam os cursos de ciência econômica seguidos nos Estados Unidos, os quais contribuem para a produção de um modelo estandardizado de dirigente de banco central formado na ciência econômica estadunidense. Mesmo na Alemanha, onde uma tradição nacional “ordoliberal” contribuiu muito para a formação de uma doutrina monetária e macroeconômica original, a influência do “monetarismo” norte-americano tornou-se muito forte nos anos 1970, tendo como consequência uma contribuição

especial da história alemã - e, em seguida, européia, com o Banco Central europeu -, para o neoliberalismo (LEBARON, 2006).

### **A socialização na economia e a construção da ordem mercantil.**

Uma das maiores contribuições da sociologia econômica foi, como o destacou muito bem P. Steiner (1999), a de colocar no centro da construção da ordem mercantil as crenças sociais que a tornam possível e, mais ainda, legítima.

Karl Polanyi foi um dos primeiros a destacar o papel da teoria econômica nas diversas mudanças que levaram à formação de uma “sociedade de mercado” (com a descrição do papel de Ricardo e de Malthus). Longe de ser uma evidência, o mercado é uma criação ideológica que ganha uma realidade social nas instituições e dispositivos de origem política que o fazem existir, como o Reino Unido dos anos 1830.

A escola durkheimiana pôs em evidência de modo muito especial a contribuição das representações econômicas, enquanto representações coletivas, para o funcionamento rotineiro da própria vida econômica (STEINER, 2005). A fixação dos preços de mercado, por exemplo, é o resultado de um processo de avaliação coletiva que não pode ser reduzido a um tipo de lei mecânica, mesmo que se conceba “todas as coisas iguais por outro lado”; as antecipações dos agentes dependem de suas crenças em relação ao futuro, como o mostra muito bem F. Simiand; a ciência econômica, normativa, contribui para o surgimento de certo estado social que ela apresenta como “otimizada”, mais do que descreve ou explica, de maneira positiva, as “leis” da história econômica.

Numa perspectiva relativamente próxima, alguns estudos mais contemporâneos fazem a ligação entre o aprendizado de categorias de percepção e de ação ligadas à ciência econômica e a construção de mercados, a fixação de preços, etc. Os trabalhos que destacam a dimensão cognitiva dos processos mercantis não podem, de fato, ignorar a contribuição das formulações científicas e técnicas, e dos dispositivos através dos quais são realizadas as operações de mercado (compra, venda etc.). A noção de “performatividade”, vinda das obras de John L. Austin, é assim utilizada por muitos autores para descrever a contribuição dos discursos e das crenças econômicas na formação e no funcionamento de certos mercados (especialmente, é claro, os mercados financeiros). Em seus textos recentes, Michel Callon, Fabian Muniesa e um grupo de pesquisadores desenvolvem, por exemplo, uma teoria geral de “performatividade” da ciência econômica, que lhe concede um importante poder criador de realidade mercantil, a sociologia sendo concebida como uma descrição minuciosa das

modalidades dessa performatividade, intrinsecamente ligada à algoritmização dos mercados (CALLON, 1998; MACKENSIE; MUNIESA; SIU, 2007; CALLON; MILLO; MUNIESA, 2007). Este artigo não pretende discutir o alcance dessa teoria geral, que concede demasiado espaço aos procedimentos automatizados de cálculo e às novas tecnologias da informação e da comunicação; notemos simplesmente que ela é questionada por certos autores, como P. Mirowski, que vêem nela uma extrapolação artificial.

Trata-se para nós, antes de tudo, de mostrar que não se pode pensar o mercado sociologicamente sem pensar sociologicamente a contribuição da ciência econômica para a existência do mercado. Esta contribuição não está distante do que Pierre Bourdieu descreve, acerca da economia marxista, como “efeito de teoria” (BOURDIEU, 2002): a teoria é uma força social, a partir do momento em que modifica as práticas, as instituições, em conformidade a representações sociais legítimas num grupo particular. Se as aplicações sociais da noção de “classe” devem muito a sua caracterização político-ideológica feita pelo marxismo, as do mercado são indissociáveis da formação de profissionais do mercado, dotados de uma teoria do mercado que eles fazem questão de “tornar verdadeira” através de seus atos. De maneira mais ampla, uma postura reflexiva exige que se considerem os processos cognitivos como objetos sociológicos (BOURDIEU, 2000).

### **Aprender o mercado?**

Se, de um lado, o ensino econômico tem como função oficial a transmissão de conhecimentos científicos sobre a economia, e a pesquisa econômica a da produção de conhecimentos científicos sobre o mundo econômico, de outro, muitos economistas ressaltaram os efeitos derivados de um aprendizado da economia: ele agiria sobre a constituição de uma representação particular, mais racional, dos mecanismos de mercado, de seu funcionamento e de sua legitimidade. É certamente difícil avaliar a importância desta “função latente” de interiorização da ordem mercantil, mas vários estudos, especialmente americanos, revelam conseqüências concretas da exposição aos ensinamentos econômicos em certos comportamentos comuns, especialmente nas ações que têm uma relação com os “mecanismos de mercado”, sua legitimidade, e também na legitimação da concorrência enquanto processo social gerador de eficiência (para uma síntese crítica, Lebaron, 2003). Algumas experiências com os comportamentos de investimento nos bens públicos (como, por exemplo, os trabalhos de Marwell e Ames (1981) mostraram a existência de uma “maneira econômica” de se comportar, da qual podemos pensar que está, pelo menos em parte, ligada a



um certo tipo de socialização escolar. Ao favorecer o controle cognitivo das variações de preço impostas por certa situação de oferta e de demanda no mercado, o aprendizado teórico da economia torna os diplomados desta disciplina “experts- generalistas” da ordem mercantil, aptos a conceber soluções de mercado, difundi-las e colocá-las em execução no seio de organizações públicas ou privadas (COATS, 1993). Mas esta capacidade genérica parece difícil de ser objetivada e tornada visível. O domínio de um discurso (do mercado, dos preços, da otimização, etc.) não implica o domínio prático das regras de funcionamento de um mercado, complicadíssimo emaranhado de competências de atores, de regras jurídicas, de relações de força politico-organizacionais... Aqui, a parte do “senso prático” é evidentemente fundamental e o conhecimento do ajuste de preços não parece implicar de maneira evidente um comportamento mais “eficaz”, sendo a própria eficiência difícil de medir. “If you’re so smart, why ain’t you rich ?” é uma objeção de senso comum com a qual os economistas são frequentemente confrontados.

O segundo efeito potencial do ensino econômico nas disposições econômicas é a interiorização da “racionalidade econômica” – mais precisamente, de certa definição social da racionalidade econômica – enquanto característica fundamental do comportamento individual. Os comportamentos “maximizadores” de funções-objetivos “econômicos” estão longe de ser “naturais”, como o mostraram estudos de antropologia ou de história econômica. A busca do lucro (para o produtor ou para o vendedor) ou da “satisfação” individual obtida pelo consumo de bens e de serviços mercantis é legitimada e solidificada por um ensino que afirma que a economia, quiçá a sociedade, é, antes de tudo, regida por esse tipo de comportamentos, comportamentos que se apóiam em uma visada consciente e da ordem de um cálculo. Deste ponto de vista, o desenvolvimento do “imperialismo econômico”, ou seja, a tentativa de estender o alcance dos comportamentos maximizadores das funções-objetivos econômicos – ou mesmo, mais precisamente, monetários e/ou “mercantis”-, à totalidade das práticas e ações sociais (como os comportamentos demográficos, educativos, culturais, etc.) ilustra a capacidade que a economia tem de transformar as categorias de percepção e de ação individuais em larga escala. Ademais, essa tática de aumento de influência dos raciocínios econômicos obedece a uma lógica “performativa”, que contribui para fazer existir o que ela enuncia, com o auxílio da extensão paralela das lógicas gerenciais no seio das organizações privadas e públicas.

### A afirmação das ciências de gestão e a ciência econômica

O ensino da economia tem vínculos intensos com o das ciências da gestão e da administração, que se desenvolveram bastante, desde os anos 1970, em todos os países (quanto à França, consultar em especial Fabienne (2006); Le Gall, 2007). A economia tende mesmo, hoje em dia, a modelar os mercados sob uma ótica instrumental - por exemplo, com as tentativas de desenvolvimento do “market-design”, como a de Alvin Roth (professor de economia e *business administration* na universidade de Harvard) - e a tornar-se, ela própria, uma forma sofisticada de “ciência de gestão”, contribuindo para embaralhar um pouco mais as fronteiras, que o estatuto híbrido da finança e o crescimento em importância de especialidades como a “teoria das organizações” já tornaram bastante nebulosas. Assim, todo um setor da economia se apresenta como tendo, ao mesmo tempo, um caráter “experimental” e uma capacidade de transformar a realidade para fazer surgir o mercado que a teoria formata; esse é particularmente o caso da teoria dos jogos, entendida como fonte de raciocínios que permitem modelar até o infinito os comportamentos e as instituições de mercado.

A economia tem portanto, hoje, a pretensão, assim como a gestão, de ser uma ciência voltada para a ação econômica, e isso, mesmo que esta última geralmente leve mais a sério as restrições próprias à ação “situada” no seio das organizações, sejam elas públicas ou privadas. A retórica profissional dos administradores é, sem dúvida, mais ambígua acerca das fronteiras entre o saber científico e a ação. Mas a distinção entre as duas disciplinas tornou-se, hoje em dia, menos nítida, na medida em que muitos economistas assumem explicitamente um papel de agente da criação e da reforma dos mercados, num espírito mais próximo da engenharia do que o dos setores menos “científicos” da gestão (marketing, gestão de recursos humanos etc.). O caráter “voltado para a ação” da economia não é novo em si, mas, até recentemente, tratava-se mais de contribuir para a ação pública do que para a ação privada: aliás, talvez seja a distinção entre os dois setores que se tornou menos nítida, especialmente por causa da difusão das novas técnicas de administração no seio do setor público. A ciência econômica é, além de tudo, dotada de maior legitimidade científica: ela dispõe, por exemplo, de um “Nobel”, embora esse tenha sido criado por um banco central e tenha condecorado, recentemente, trabalhos que são da ordem das “ciências de gestão”, através da finança. Em compensação, ela tem menor visibilidade junto aos atores dirigentes e, de um modo geral, junto aos técnicos do campo econômico. Nas faculdades de economia e de administração, é a administração que parece, atualmente, atrair mais os estudantes preocupados com inserção profissional e com uma formação “em contato” com a “realidade”, no sentido das exigências

próprias do universo da empresa mercantil. A ciência econômica ensina a teoria pura do mercado, estabelece modelos de comportamentos de mercado, re-configura as instituições, enquanto a gestão forma para a prática concreta do mercado em sua diversidade (contabilidade, finança, marketing, administração...). Sua complementaridade pode, então, facilmente se transformar em tensão.

Este duplo movimento histórico é relativamente paradoxal, como mostra muito bem F. Pavis (2006), em sua análise da institucionalização acadêmica, mais problemática, da gestão. Definidos como “pragmáticos” ou “operacionais”, certamente “empíricos”, mas também mais dispersos e menos sólidos, os saberes e o *know how* que caracterizam as “ciências de gestão” aparecem, em vários casos, como sérios concorrentes dos saberes econômicos formalizados e abstratos, que reinam na microeconomia ou na macroeconomia: estes parecem ter mais dificuldade para informar diretamente o real, ou seja, “a decisão”, do que os saberes que aderem ao mesmo. Os manuais de economia, especialmente as traduções do inglês, que se disseminaram pelos campus universitários do mundo inteiro, sobretudo a partir dos anos 1990 (o “Varian”, o “Blanchard-Fisher”, o “Greene”, etc.), descrevem sempre um mundo imaginário, distante do “real” ao qual se referem tradicionalmente os técnicos da empresa. Ao mesmo tempo próximos e solidários com a mesma “cultura de mercado”, estes saberes distintos constituem também duas modalidades de percepção e de ação da economia que, atualmente, se confrontam de maneira objetiva na formação das elites econômicas e políticas. Os reagrupamentos pluridisciplinares imprecisos, por exemplo, em torno da noção de “risco” e de “ciência do risco”, ilustram a existência de um vasto espaço de concorrência, que remete também fundamentalmente à concorrência entre as formações superiores e no seio das elites. Michel Daccache (2006) mostra assim o estreito laço que se estabelece entre as lutas de concorrências no campo do poder e no campo das grandes escolas, de um lado, e, de outro, as lutas de poder que se dão continuamente em torno da produção de um discurso científico e de uma legitimidade profissional centrada no risco (com os *risk managers*).

Deste ponto de vista, as ciências de gestão dispõem, dentro das formações superiores, de um forte trunfo simbólico, que é a sua grande proximidade cultural com o mundo norte-americano, do qual são amplamente originárias. M.-E. Chessel e F. Pavis (2001) mostraram assim, em sua pesquisa sobre a Fundação Nacional para o Ensino da Gestão das Empresas (FNEGE), que a política das “bolsas FNEGE” (tratava-se de bolsas que financiavam estágios de formação nos Estados Unidos), visando formar os futuros gestores “modernos”, traduziu-se num poderoso movimento de importação, na França, da legitimidade dos métodos de administração vindos dos Estados Unidos, movimento que, em seguida, estimulou o ensino

superior, as grandes empresas e as administrações. Ao passo que os Estados Unidos são, há muito tempo, tomados como modelo de transformação das organizações no sentido da eficiência, as disciplinas acadêmicas que surgiram desta transformação beneficiam de seu capital simbólico preeminente. Como o observa F. Pavis (2008, p.32 ).

[...] graças à expansão do quadro de titulares universitários, a gestão tornou-se uma disciplina muito importante. Para alimentar tal mercado acadêmico, esta disciplina utilitária conseguiu portanto produzir uma crença no jogo universitário. [...]. A afirmação científica e acadêmica da gestão e, portanto, a concorrência mais direta com as ciências econômicas, conduz a certa interconexão das fronteiras disciplinares.

### **A dinâmica social dos estudos de economia e gestão: um mercado escolar em posição intermediária**

O aumento de importância da economia mede-se pelo peso crescente, no longo prazo, dos campos de estudos econômicos no ensino secundário e superior. Se incluirmos nestes ramos o AES (licença em Administração econômica e social) e a gestão, podemos, de fato, perceber claramente uma “economicização” do sistema educacional secundário e superior, que parece corresponder a um movimento mundial, mesmo sendo difícil estabelecê-lo a partir de estatísticas internacionais<sup>10</sup>.

Na França, estabeleceu-se há muito tempo a posição intermediária da economia universitária (administração econômica e social, ciências econômicas e gestão) na hierarquia social do recrutamento, medida, por exemplo, pela proporção de estudantes originários das profissões liberais e de altos dirigentes. Esta posição, que parece contradizer a idéia de uma cultura econômica cada vez mais dominante no seio das elites, mascara uma forte heterogeneidade interna. Os estudos econômicos cobrem o conjunto do espaço do recrutamento social das formações superiores. Eles formam, com certeza, cada vez mais um *mercado* (na medida em que as lógicas de concorrência são reforçadas pelas políticas públicas), como vimos anteriormente, mas um *mercado* fortemente hierarquizado e diferenciado.

---

<sup>10</sup> Os dados da OCDE agrupam “ciências sociais, comércio, direito e serviço”. Portanto, é difícil determinar o crescimento da categoria de ciência econômica *stricto sensu*: em 2006, 37,1% realizou formação “terciário do tipo A”, em progressão, sendo mais de 45% nos Estados Unidos (OCDE, 2008, p.93). Para uma síntese sobre o crescimento tendencial das formações “econômicas” ver Lebaron (2000).

## O sucesso social da finança

Podemos nos perguntar se não é unicamente por causa do fortalecimento dos raciocínios e das competências “financeiras” - ou seja, aquelas ligadas à explosão quantitativa dos mercados financeiros a partir dos anos 1970-1980, descrita por vários estudos econômicos - que os saberes propriamente econômicos ainda não foram completamente marginalizados pelos saberes do *management*, situando-se a finança na intersecção das duas disciplinas, e constituindo-se em ponto importante de concorrência entre elas. A ciência econômica pode, de fato, ser descrita como estando diretamente em sintonia com a expansão dos “mercados financeiros” no seio das sociedades capitalistas desenvolvidas a partir dos anos 1970 e, sobretudo, 1980: matematizada, promovendo um cálculo racional “intertemporal” sofisticado constituído como forma de ação econômica legítima, ela parece espontaneamente ajustada a um universo que possui características semelhantes, e foi impregnado por discursos e modelos científicos oriundos da ciência econômica, como o mostram, aliás, os estudos sobre “performatividade” evocados acima.

No contexto da “financeirização” da economia, o sucesso da ciência econômica que se impõe nos currículos de muitas escolas de elite a partir dos anos 1970 e, sobretudo, 1980, aparece, de fato, estreitamente ligado às relações que existem entre os “saberes da finança” e “a ciência econômica”. Nos mercados financeiros, a ciência econômica aplicada não apenas produz uma interpretação do real, como também informa bem diretamente as práticas e as instituições. Podíamos ler, nos escritos de Peter Bernstein (1995, p.303), numa obra apologética dedicada à invenção da finança moderna:

Esses mercados são maravilhas do sistema capitalista que o mundo inteiro quer imitar. A crepitação dos computadores e o rufar do assoalho são os sons de uma grande batalha, na qual investidores competem uns com os outros para determinar quem poderá comprar por menos e quem poderá vender por mais. Em nenhum outro mercado [...] a concorrência se encontra tão livre, vigorosa e eficaz quanto nos mercados financeiros. Em nenhum outro mercado os preços comunicam tanta informação sobre o que as pessoas compram ou vendem.

O próprio Harry Marlovitz, durante um recente discurso para seus alunos, lembrou: “Se considerarmos que a mão invisível é desajeitada, sem coração e injusta, ela ainda é mais habilidosa e imparcial do que um comitê central de planificação.” (BERNSTEIN, 1995, p.303).

Em todo caso, é a ciência moderna que fornece as legitimações mais correntes dos principais desenvolvimentos da finança enquanto instituição social: globalização, flexibilidade cambial, mercados derivativos, etc. Estes desenvolvimentos ocasionaram a atribuição de vários “prêmios de ciência econômica em memória de Alfred Nobel”. Inversamente, é da economia política “crítica”, sob suas diversas formas, que certamente provém sua mais forte contestação: os economistas “críticos” se agrupam primeiramente em torno da denúncia dos efeitos e dos danos da financeirização das economias ocidentais, fonte maior de desigualdades e de instabilidades. Os trabalhos sobre a diversidade dos capitalismos trazem à luz a dominação histórica do capitalismo anglo-saxão, precisamente caracterizado pela hegemonia da finança, e essa temática ganhou ainda mais visibilidade durante a crise financeira de 2007 e 2008 (ver notadamente as pesquisas da escola da regulação na França, Amable, 2005).

Na França, a evolução de uma escola como a Escola nacional de estatística e de administração econômica (ENSAE) fornece uma ilustração do que podemos chamar de “conversão à finança” das elites sociais e escolares (LEBARON, 2000): a partir dos anos 1980, essa escola pública, que formava principalmente estatísticos do Estado (com o INSEE – Instituto nacional de estatística e de estudos econômicos - e seus satélites) e estatísticos-economistas próximos da administração pública, voltou-se francamente para a formação de profissionais da finança de mercado (especialmente *traders*) que, a partir de então, concorrem com os alunos das grandes escolas de comércio, como a Escola de altos estudos comerciais (HEC) ou a Escola superior de ciências econômicas e comerciais (ESSEC), mas também com outras escolas de engenharia arrastadas pelo mesmo movimento. Apesar de uma tentativa de reforma impulsionada por economistas convertidos à gestão, a ENSAE não consegue voltar-se para o conjunto de setores das ciências da gestão; ela mantém, assim sendo, sua sustentação na economia formalizada, em estreita ligação com os postos de tipo financeiro (nos bancos, seguradoras, e outras instituições financeiras) que são, na época, particularmente numerosos e extremamente lucrativos (especialmente com o rápido aumento dos prêmios nas “salas de mercado” como o sublinha Godechot, 2008).

Em todos os casos, o espaço dos ensinamentos microeconômicos e estatísticos foi ganhando importância, em detrimento dos de macroeconomia e de política econômica, à medida que o mercado de trabalho dos profissionais da finança se ampliava e se diferenciava. Associada aos ensinamentos teóricos de microeconomia, a finança é, ao mesmo tempo, uma disciplina acadêmica e um setor profissional altamente estruturado pela referência ao mercado. As pesquisas de Olivier Godechot (2005) sobre o mundo dos *traders* e, mais amplamente, o conjunto dos

“estudos sociais da finança” mostram que essa dinâmica social contribui para a formação de uma elite econômica assalariada, caracterizada ao mesmo tempo pela sua juventude, seu alto nível de capital escolar e seu investimento em um *ethos* do trabalho bem específico, associado à valorização das novas tecnologias da informação. Hoje, o contexto da crise dos “*subprimes*” coloca em evidência o problema da perpetuação deste modelo de dinâmica social “virtuosa” (pelo menos para os interessados), fundada numa inserção particularmente favorável dos detentores de recursos escolares raros, recursos que funcionam como *sinais*, no mercado do trabalho altamente qualificado. Aproveitando a desconfiança em relação aos atores tradicionais e menos diplomados (a corporação dos agentes cambiais, especialmente, cujas vicissitudes foram estudadas por Paul Lagneau-Ymonet, 2007) que povoavam a “praça de Paris” e se apoiavam no Estado, os novos contingentes mobilizam a informática, novas redes, sociais e profissionais, e disposições racionalizadoras, se não racionais, forjadas no aprendizado de uma ciência econômica doravante livre das controvérsias éticas ou políticas sobre a legitimidade do mercado.

### **A dimensão política da formação econômica**

Cabe examinar melhor a relação estreita que existe entre a formação econômica e as transformações do Estado e do campo político, ainda mais que, como vimos, o mercado é uma categoria política tanto quanto econômica, cuja legitimidade ela própria varia segundo os períodos e os contextos sociais. Uma corrente de pesquisas em sociologia e história política, próximas da sociologia e da história econômicas, renovou, assim, nos últimos anos, a compreensão da ascensão dos portadores do saber econômico no seio do universo político-administrativo. Este fenômeno assume formas que variam segundo os períodos e os países, mas tende, em todos os casos, a deslegitimar o poder legislativo (o dos eleitos) em favor de outras formas de autoridade política mais centradas na perícia independente e racional fornecida pela ciência econômica.

### **Um contingente político racionalizador ou a ascensão da perícia econômica de Estado**

Outro vetor da construção de uma ordem simbólica hoje claramente centrada no mercado é a formação de um contingente político e administrativo cada vez mais influenciado pelo aprendizado da economia, e através deste, pela socialização nos “mecanismos de

mercado”, o que passa pela familiarização com certas categorias de percepção e de ações legítimas.

Este processo remete, antes de tudo, à ascensão da perícia em detrimento de outras formas de legitimidade, fenômeno de longa duração, ligado à transformação histórica do Estado, que transforma o conjunto das estruturas de dominação. Esse processo se dá em detrimento das culturas jurídicas e administrativa clássicas e da concepção tradicional da legitimidade patronal, derivada de representações religiosas, enraizada na referência ao passado e à herança, aliás posta em questão no interior da ordem da empresa pelos “organizadores” científicos (Taylor) e os “dirigentes” formados pelo *management*. No entanto, a cultura jurídica está longe ser unificada e tem mostrado tendência a se aproximar da ciência econômica “moderna”, sobretudo sob o efeito de correntes acadêmicas norte-americanas, tais como o movimento “law and economics”, e da progressão do direito dos negócios, em particular do direito da concorrência (legitimada, por exemplo, pela construção européia).

Pesquisas sociológicas sobre as transformações do campo político e do campo administrativo revelam, assim, uma tendência à substituição parcial dos saberes jurídicos ou administrativos, ameaçados de obsolescência ou simplesmente alvo de forte concorrência por saberes mais claramente econômicos. Estes se dividem, eles próprios, em saberes e diplomas gerenciais propriamente ditos (ciências de gestão, escolas de comércio, Masters in Business Administration), de um lado, e, de outro, os saberes econômicos (macroeconomia, contabilidade nacional, econometria, microeconomia), as fronteiras entre esses dois subconjuntos sendo relativamente imprecisas. Este processo histórico traduziu-se na criação e/ou na expansão de instituições públicas centrais como, na França, o Comissariado geral do plano (CGP), o Serviço dos estudos econômicos e financeiros (SEEF) que se tornará em seguida a Diretoria da previsão (DP), descritos por vários estudos históricos (primeiro no trabalho fundador de François Fourquet (1980) sobre as “contas da potência”), mas também da estatística pública nacional (INSEE e serviços estatísticos dos ministérios), de instituições internacionais dedicadas à pilotagem da economia mundial (Fundo monetário internacional, Banco mundial, Organização para a cooperação e o desenvolvimento econômicos, etc.), de várias agências administrativas em todos os níveis de ação pública. Solidária a essas criações, a representação da ação pública como “pilotagem”, com a metáfora do “painel de bordo” ou comando de gestão, se impõe na segunda metade do século XX assim como a linguagem da “contabilidade nacional” (PIB, déficit orçamentário, déficit comercial, etc.) e, mais amplamente, da macroeconomia (massa monetária, inflação, etc.)



Em seu trabalho sobre o nascimento da Vª República, Delphine Dulong (1997) liga o nascimento em 1958 de um poder executivo forte encarnado pelo general de Gaulle à ascensão dos “tecnocratas” ou das elites “modernizadoras” que se empenham em diferentes setores para substituir o amadorismo dos eleitos pela competência especializada (às vezes legitimada por uma estadia nos Estados Unidos, em cursos de formação ou na vida profissional) de profissionais formados na racionalidade econômica moderna, segundo um esquema que se difunde amplamente. Se esse movimento se inscreve historicamente na perspectiva da “renovação” do liberalismo iniciado no fim dos anos 1930, descrita por François Denord, os referentes dominantes durante este período são a “planificação” (concebida como indicadora e articulada ao mercado), e um certo “voluntarismo” político (encarnado pelas políticas macroeconômicas de *fine tuning* praticadas, após a segunda guerra mundial, pela direção do Tesouro mais ainda do que pela própria planificação, que será lentamente marginalizada no seio do campo administrativo). A figura do empreendedor moderno também é central, como no setor agrícola, cuja “modernização” faz surgir o agricultor capitalista em detrimento do camponês. A figura do “executivo” estudada por Luc Boltanski (1982) faz parte de uma nova visão da atividade econômica bem mais baseada nos saberes e nos títulos universitários, cujo conteúdo vem na sua grande maioria do mundo norte-americano.

A modernização impulsionada pelo Estado contribui, assim, para a transformação gestonária do capitalismo, como no caso, frequentemente evocado (principalmente por Boltanski), das “missões de produtividade” do Plano. A noção de “produtividade” é, de fato, um dos elementos de um processo global de transformação da organização e dos comportamentos econômicos no sentido de uma racionalização. No nível das instituições centrais do Estado, a contabilidade nacional (FOURQUET, 1980) encarna “mediaticamente” o sucesso de uma perspectiva “macroeconômica”, enquanto que, no campo político, um grupo de atores (mendesistas, “segunda esquerda” etc.) torna-se promotor do recurso à “planificação democrática” e a um Estado suscetível de iluminar o caminho do conjunto da sociedade. O discurso sobre o “atraso francês”, analisado no campo da pesquisa, da competitividade e da inovação por Julie Bouchard (2008) a partir de um *corpus* de textos do Comissariado Geral do Plano, se difunde muito particularmente nos anos 1960 e se torna, ao longo do tempo, cada vez mais “geocomparativo” e estatístico.

O conteúdo dos saberes e do *know-how* econômicos valorizados no seio do mundo político e administrativo evoluiu assim gradualmente desde a segunda Guerra mundial, tanto na França como em muitos outros países: no início, no prolongamento do conflito global e de

suas conseqüências ideológicas planetárias, a visão do mundo sustentada, em níveis obviamente variáveis segundo sua posição no campo político, pelos atores políticos ou burocráticos centrais viu-se cada vez mais nitidamente fundada na procura sem limite da competitividade e nas dinâmicas de concorrência entre atores, instituições e territórios medidas com o auxílio de ferramentas quantitativas. A introdução cada vez mais massiva das ciências de gestão nos currículos administrativos e políticos acompanhou paralelamente o deslocamento dos ensinamentos de ciência econômica em direção da microeconomia e da empresa. Observa-se também essa tendência na formação e nas representações dos jornalistas econômicos estudados por Julien Duval (2004): cada vez mais formados em economia e no gerenciamento, estes impõem uma visão do mundo mais “economicizada” e centrada na unidade social que é a empresa representa, prolongando implicitamente a visão gerencial dominante (ver particularmente os dados biográficos tirados do *Guide des journalistes économiques*). Um conjunto de dinâmicas convergentes parece contribuir para minar a legitimidade da ação política em benefício da ação gerencial.

Com a planificação, a contabilidade nacional, a macroeconomia, os saberes típicos ou, pelo menos, os mais legítimos do ator político ou administrativo (o vínculo entre os dois sendo então muito estreito) tinham como ponto em comum não colocar em primeiro plano a universalidade dos processos mercantis, mas, ao contrário, “supervalorizar” a capacidade das políticas públicas de apreender globalmente e, sobretudo, de transformar – com mais ou menos força – a ordem econômica e social. É particularmente o caso da França, pelo menos por volta de 1945-1947 e, depois, nos anos 1960, mas também de vários países em desenvolvimento, como o destacam os trabalhos que convergem, sem ambigüidade, em torno deste “relato” da transformação das políticas públicas do pós-guerra. As inspirações marxistas, socialistas, keynesianas, mas também “neoliberais”, concorriam com força entre si dentro dos setores mais voltados para a ação pública, mas eram todas solidárias a uma crença muito forte nas virtudes “racionalizadoras” e transformadoras da ação pública, crença provavelmente ligada à necessidade de “reconstruir” um mundo destruído pela guerra. O campo econômico era muitas vezes concebido como um sistema mais ou menos complexo, mas amplamente “maleável” pela ação política por ser dotado de leis sobre as quais o político podia agir de maneira centralizada ou mais local para alcançar objetivos definidos, ao menos parcialmente exógenos. Essa capacidade da ação pública de transformar “do exterior” a ordem mercantil, podia vir acompanhada pela perspectiva de uma mudança sistêmica visando no final a “superação” desta ordem, mudança que era encarnada pelo “socialismo” sob suas múltiplas formas (com, no seu extremo, o voluntarismo “marxismo-leninista” dotando a

classe operária da capacidade de transformar radicalmente a ordem econômica e social para fazer surgir uma sociedade sem classes apoiando-se numa economia planificada centralmente). Dependendo dos países e das tradições, o grau de eficácia associado, nas representações dominantes, às políticas públicas foi bastante variável, mas o ator político ou administrativo formado em economia no pós-guerra reivindicava, muitas vezes, uma racionalidade superior à dos atores do mercado (fossem eles *managers* voltados para a inovação), “tecnocráticos” na sua essência, poderíamos dizer. Se as empresas deviam procurar a “competitividade”, essa estratégia “racionalizadora” resultava antes de tudo, segundo estas representações, num movimento conjunto, sistêmico, no qual a impulsão estatal, inclusive quando ela visava a importação do *management*, permanecia essencial.

### **Deslegitimação da ação pública e racionalização mercantil**

Desde o fim dos anos 1970, a ação pública no âmbito econômico perdeu, nos discursos políticos e burocráticos, seu caráter de evidência, em favor de uma crença difusa nas virtudes intrínsecas do mercado, da concorrência, e do *management* privado, para o qual o político, doravante, serviria antes de auxiliar e de suporte, quando ele não é pura e simplesmente desqualificado como um “freio” e um “arcaísmo”: a noção de “planificação”, mas também em certa medida a de “política macroeconômica”, foram, em parte, contrariadas ou desqualificadas pela idéia, cada vez mais difundida, de uma impotência relativa do político, do Estado, especialmente por causa da “mundialização” dos mercados. Esses aparecem como uma força quase natural, perante a qual a “adaptação” (pela integração das lógicas concorrenciais) aparece, doravante, como a única solução.

Em certos trabalhos de ciência econômica, como os de Finn Kydland e Edward Prescott sobre as políticas monetárias (trabalhos que foram consagrados pelo “prêmio de ciência econômica em memória de Alfred Nobel”), essa impotência se cristaliza sob a forma de uma oposição entre as “políticas discricionárias” que supostamente ameaçariam tanto a estabilidade quanto a eficácia da ordem econômica por sua submissão irracional a interesses particulares, de um lado, e, de outro, a adoção de “regras” de ação pública, fundadas numa racionalidade superior que é *in fine* a da ciência econômica : progressão regular da massa monetária, insensibilidade às pressões inflacionárias, etc. Encontramos novamente neste processo a deslegitimação do poder legislativo descrita por D. Dulong a respeito da Vª República, mas, desta vez em benefício de agências “independentes” alimentadas pela ciência econômica e não em benefício de um “executivo” forte, ele também desqualificado pois

considerado fonte de arbitrariedade e de potencial distorção dos mecanismos de preço. O *public choice*, enquanto movimento intelectual norte-americano, alimentou fortemente esta desqualificação dos atores burocráticos, definidos como maximizadores de despesas públicas e de poder, distanciados da representação idealizada da busca de um interesse geral superior aos egoísmos individuais.

A formação em economia dos atores políticos e administrativos, no mesmo movimento histórico, deslocou-se nitidamente em direção a um espaço de referências vindas de um setor mercantil, que fazem das escolas administrativas variantes públicas de *business schools*. Neste novo quadro, a ação pública visa unicamente criar um contexto jurídico-institucional favorável à expansão dos mercados e à constituição de empresas concorrenciais “competitivas”, limitando a introdução de objetivos sociais ou políticos tais como a redução de desigualdades econômicas e sociais, a organização do território, a coesão social e territorial, etc. A “estratégia de Lisboa” adotada pela União europeia ilustra este movimento, mesmo se sua retórica se mantém ambígua, já que pretende assegurar a coesão social da Europa e integra segmentos de retórica social-democrata. Isabelle Bruno (2008), numa perspectiva que se inspira nos trabalhos de Alain Desrosières (2000), mostra que esta estratégia política europeia se baseia antes de tudo na legitimação de uma nova forma de governança, na qual a comparação das *performances* (o “benchmarking”) é um instrumento que põe em concorrência territórios, os quais são submetidos a uma norma, que são levados a alcançar, mais pela incitação, do que pela imposição central. O próprio dispositivo mostra a adesão a uma visão gerencial da ação pública. Mesmo se objetivos sociais ainda são proclamados, eles são secundários em comparação com o objetivo de criar “a economia mais dinâmica e mais competitiva do mundo”. Defrontamo-nos com uma hibridação peculiar da retórica social-democrata, centrada na Europa social, e do credo neoliberal.

O “consenso de Washington” foi a expressão no seio das instituições internacionais (DEZALAY; GARTH, 1998) da ascensão incontestável das “soluções de mercado”, que vão de políticas orçamentárias e monetárias “ortodoxas” à privatização massiva dos serviços públicos e à integração no mercado mundial dos capitais. Os efeitos destas políticas em matéria de instabilidade econômica e financeira, e de desigualdades sociais, contribuíram para uma perda de credibilidade progressiva destas “soluções”, especialmente desde o início da crise das “subprimes”, mas elas continuam constituindo o quadro epistemológico dominante das políticas públicas em nível mundial. A interpretação deste “consenso” como produto de uma “comunidade epistêmica” relativamente homogênea, estruturada em redes de política pública, domina as pesquisas neoinstitucionalistas sobre o assunto. As análises críticas de

Joseph Stiglitz mostraram a que ponto este consenso pôde conduzir a orientações de política econômica com efeitos sociais não desejados e, no final, a um relativo descrédito do consenso de Washington e das instituições de Bretton-Woods em muitos países.

No seio das organizações estatais, a concepção da administração pública sofre as conseqüências da imposição de novas categorias científicas vindas da ciência econômica e da gestão: o “new public management” tem por finalidade aproximar os funcionamentos organizacionais estatais das empresas do setor mercantil, supostamente mais eficazes, pela introdução de avaliações externas, de processos de individualização, de incentivos e de estabelecimento de concorrências, que são a aplicação concreta do modelo “principal/agente”<sup>11</sup>. Vimos a tradução disso no setor da saúde, cada vez mais fortemente dominado por raciocínios econômicos (BENAMOUZIG, 2005; PIERRU, 2007); o setor educativo é submetido ao mesmo tipo de lógica. De forma mais abrangente, os setores sociais caracterizados por formas de desinteresse são influenciados pela aplicação de critérios de “performance” provenientes do mundo das empresas. Em vez de introdução do mercado, fala-se então muitas vezes, no mundo anglo-saxão, de “quase-mercado”, a idéia sendo realmente a de criar mecanismos análogos aos mecanismos mercantis, num contexto que não o é. A pesquisa científica enquanto instituição é particularmente influenciada, hoje em dia, pelo processo de economicização generalizada.

A ciência econômica fornece, assim, uma legitimação de instituições públicas que, de agora em diante, estão antes de tudo apoiadas nas lógicas de mercado, das quais, reciprocamente, elas constituem o suporte institucional indissociável, num espírito fiel aos cânones históricos do “neoliberalismo”. O exemplo dos bancos centrais “independentes” (dos atores políticos), mas apoiados nos “mercados financeiros”, ilustra muito bem essa nova função da ação pública, fortemente imbricada na ordem mercantil (LEBARON, 2006). Fiadores do bom funcionamento dos mercados financeiros, os bancos centrais intervêm ativamente neles através da “disponibilização de liquidez” quando estes mostram graves sinais de fraqueza, como em 2007 e 2008 com a crise das “subprimes”. Seus atores são socialmente definidos como “apolíticos” e sua legitimidade se baseia, em última análise, em seu estatuto de *expert* racionais. Os Banqueiros centrais resistem a toda forma de politização da ação pública, quer dizer, resistem à procura de objetivos que se afastam daqueles, muito específicos, que são os dos bancos centrais, e contra-atacam quando os atores políticos questionam sua legitimidade.

---

<sup>11</sup> Dentre os muitos trabalhos sobre a reforma do Estado proveniente da aplicação de teorias econômicas e gerenciais, ver Vinokur (2005); Normand (2005).

Uma base de dados que permite objetivar esta ascensão da referência econômica é a dos indicadores utilizados para definir os objetivos das organizações, e portanto suas funções sociais manifestas ou oficiais: se admitimos que o espaço dos indicadores utilizados é hierarquizado e estruturado, o predomínio intensificado de certos indicadores econômicos em todos os níveis ilustra o predomínio crescente dos critérios provenientes do universo mercantil. Os critérios financeiros dominam o conjunto das organizações mercantis, tanto industriais quanto comerciais, estas últimas sendo dominadas por critérios de rentabilidade vindos do setor financeiro. Esses mesmos critérios exercem uma forte pressão sobre conjunto dos setores sociais, inclusive os que resistiam, até então, à aplicação de critérios e de normas mercantis, como os universos culturais, a administração educativa, sanitária, social, etc., pela mediação de políticas públicas racionalizadoras e que visam controlar a eficácia da despesa pública.

Enfim, podemos evocar o recente desenvolvimento de um mercado de *expertise* econômica (*think tanks*), aqui também sob o modelo norte-americano, que observamos na maioria dos países do mundo e, notadamente, na França. Esse movimento ilustra igualmente a particularidade desta ciência do mercado que se torna, finalmente, política: organizações privadas, frequentemente sustentadas por fundações, organizações profissionais ou grandes empresas, os *think tanks* estão essencialmente voltados para a reforma da ação pública, que eles submetem a métodos de avaliação (*o benchmarking*), provenientes do setor mercantil, e fazem da visibilidade mediática um instrumento de ação. Sua contribuição para a existência de um *mercado de discursos econômicos* no espaço público tornou-se fundamental. Ela completa a ação muito importante das direções dos estudos econômicos dos bancos e das instituições financeiras, que alimentam as análises conjunturais cotidianas, especialmente na imprensa econômica. O mundo dos economistas de empresa permanece, no entanto, relativamente pouco estudado, ao passo que ele é caracterizado por uma forte interpenetração com o jornalismo econômico, que começou a interessar os especialistas do mercado dos discursos econômicos, do qual o mercado da ciência econômica acadêmica não é mais - no final das contas - do que um pequeno segmento.

A formação dos “economistas”, sejam eles “profissionais” (exercendo a profissão de economista, em toda sua diversidade, no seio das universidades, da administração pública, das organizações profissionais ou das empresas) ou simplesmente “diplomados em economia” (que encontramos em diversos setores de atividade, primeiramente no banco, na finança e na administração), doravante contribui então em primeiro plano para a construção de uma ordem simbólica centrada no mercado. Este se torna ainda mais facilmente uma realidade social

óbvia, quase natural - cujas “leis” se impõem ao conjunto dos atores sociais, em particular os atores políticos - na medida em que ele foi formatado simbolicamente e promovido pelos atores de uma disciplina científica, em que ele socializou os agentes dominantes e em que ele serve, de agora em diante, como universo de referencia para as instituições políticas, administrativas e econômicas.

**THE TRADING OF ECONOMISTS AND THE CONSTRUCTION OF A "MARKET" SYMBOLIC ORDER**

**ABSTRACT:** *The training of economists, wether "professionals" (within universities, public administration, professional organizations or businesses) or simply "economics graduates" (in various sectors: primarily in the bank, finance and administration) contributes to the construction of a symbolic order centered on the market. Through its action, the market becomes an obvious social reality and is constructed as quasi-natural - its "laws" are seen as necessary by all social actors, political actors in particular - ; it is formatted symbolically and promoted by the actors of a scientific discipline which socializes the dominant players, and it serves, from now on, as the universe of reference for political institutions, administrative and economic.*

**KEYWORDS:** *Economists. The symbolic order. Market.*

**REFERÊNCIAS**

AMABLE, B. **Les cinq capitalismes**. Paris: Seuil, 2005.

ARMATTE, M. Les sciences économiques reconfigurées par la pax americana. In: PESTRE, D.; DAHAN, A. **Les sciences dans et pour la guerre: 1940-1960**. Paris: Presses de l'EHESS, 2004. p.129-174.

BABB, S. **Managing Mexico: economists from Nationalism to Neoliberalism**. Princeton: Princeton University Press, 2004.

BENAMOUZIG, D. **La santé au miroir de l'économie**. Paris: PUF, 2005.

BERNSTEIN, P. **Des idées capitales**. Paris: PUF, 1995.

BOLTANSKI, L. **Les cadres: la formation d'un groupe social**. Paris: Minuit, 1982.

\_\_\_\_\_. **America, America... Le plan Marshall et l'importation du management. Actes de la recherche en sciences sociales**, Paris, v.38, p.19-41, 1981.

BOUCHARD, J. **Comment le retard vient aux Français: analyse d'un discours sur la recherche, l'innovation et la compétitivité 1940-1970**. Villeneuve-d'Asq: Presses Universitaires du Septentrion, 2008.

BOURDIEU, P. **Langage et pouvoir symbolique**. Paris: Le Seuil, 2002.

\_\_\_\_\_. **Les structures sociales de l'économie**. Paris: Le Seuil, 2000.

BRUNO, I. **À vos marques, prêts... Cherchez!:** la stratégie de Lisbonne vers un marché de la recherche. Bellecombe-en-Bauges: Croquant, 2008.

CARO, J.-Y. **Des économistes distingués:** logique sociale d'un champ scientifique. Paris: FNSP, 1983.

CALLON, M. **The laws of the markets.** Oxford: Blackwell, 1998.

CALLON, M.; MILLO, Y.; MUNIESA, F. (Ed.). **Market devices.** Oxford: Blackwell, 2007.

CHEssel, M.-E.; PAVIS, F. **Le technocrate, le patron et le professeur:** une histoire de l'enseignement supérieur de la gestion. Paris: Belin, 2001.

CHMATKO, N. Les économistes russes entre orthodoxie marxiste et radicalisme libéral. **Genèses**, Paris, v.47, p.123-139, 2002.

COATS, A. W. The Post-1945: internationalization of economics. **History of Political Economy** Durham, v.28, paginação irregular, 1997. Annual supplement.

\_\_\_\_\_. **The institutionalization and professionalization of Economics.** Boulder; London: Routledge, 1993.

COCHOY, F. **Une histoire du marketing:** discipliner l'économie de marché. Paris: La Découverte, 1999.

DACCACHE, M. En quête d'existence : l'émergence de la fonction de risk-manager. **Regards Sociologiques**, Strasbourg, v.32, p.36-46, 2006.

DENORD, F. **Néo-libéralisme version française:** histoire d'une idéologie politique. Paris: Demopolis, 2007.

DESROSIÈRES, A. **La politique des grands nombres:** histoire de la raison statistique. Paris: La Découverte, 2000.

DEZALAY, Y.; GARTH, B. **La mondialisation des guerres de palais:** la restructuration du pouvoir d'État en Amérique latine entre notables du droit et Chicago boys. Paris: Le Seuil, 2002.

\_\_\_\_\_. Le "Washington Consensus": contribution à une sociologie de l'hégémonie du néolibéralisme. **Actes de la recherche en sciences sociales**, Paris, v.121-122, p.56-75, 1998.

DUFY, C. **Le troc dans le marché:** pour une sociologie des échanges dans la Russie postsoviétique. Paris: L'Harmattan, 2008.

DULONG, D. **Moderniser la politique:** aux origines de la Ve République. Paris: L'Harmattan, 1997.

DUVAL, J. **Critique de la raison journalistique:** les transformations de la presse économique en France. Paris: Le Seuil, 2004.



FOURCADE-GOURINCHAS, M. The construction of a global profession: the transnationalization of economics. **American Journal of Sociology**, Chicago, v.112, n.1, p.145-195, 2006.

\_\_\_\_\_. Les économistes et leurs discours: traditions nationales et science universelle. **Sciences de la société**, Toulouse, v.55, p.22-39, févr. 2002.

FOURQUET, F. **Les comptes de la puissance**: aux origines de la comptabilité nationale et du Plan. Paris: Encres, 1980.

GODECHOT, O. **Working Rich**. Paris: La Découverte, 2008.

\_\_\_\_\_. **Les traders**: essai de sociologie des marchés financiers. Paris: La Découverte, 2005.

KLAMER, A.; COLANDER, D. **The making of an Economist**. Boulder CO: Westview Press, 1990.

LAGNEAU-YMONET, P. Ferragus, une “sociologie-fiction” de la confiance. **Actes de la recherche en sciences sociales**, Paris, v.169, p.94-104, 2007.

LEBARON, F. **Ordre monétaire ou chaos social**: la BCE et la révolution néolibérale. Bellecombe-en-Bauges: Croquant, 2006.

\_\_\_\_\_. **Le savant, le politique et la mondialisation**. Bellecombe-en-Bauges: Croquant, 2003.

\_\_\_\_\_. **La croyance économique**: les économistes entre science et politique. Paris: Le Seuil, 2000.

LE GALL, B. Des savoirs critiques aux savoirs pour l'entreprise ou: la normalisation d'un département universitaire d'économie. **Cahiers de la recherche sur l'éducation et les savoirs**, Marseille, n.6, p.77-97, 2007.

LE VAN, L. **Le juste ou le riche**: l'enseignement de l'économie politique: 1815-1950. Paris: CHEEF, 2004.

LOUREIRO, M. R. L'ascension des économistes au Brésil. **Actes de la recherche en sciences sociales**, Paris, v.108, p.70-78, 1995.

MACKENZIE, D.; MUNIESA, F.; SIU, L. (Éd.). **Do Economists make Markets?** on the performativity of Economics. Princeton: Princeton University Press, 2007.

MARWELL, G.; AMES, R. E. Economics free ride, does anybody else?: experiments on the provision of public goods. **Journal of Public Economics**, Amsterdam, n.15, p.295-310, 1981.

MIROWSKI, P. When games grow deadly serious: the influence of the military on the evolution of game theory. **History of Political Economy**, Durham, v.23, p.227-255, 2001. Annual supplement.

NORMAND, R. **La mesure de l'école**: de la tradition statistique à la modernité économétrique. Paris: Éducation et sociétés, 2005.

OCDE. **Regards sur l'éducation 2008**. Paris: OCDE, 2008. Disponível em : <<http://www.oecd.org/dataoecd/23/24/41284079.pdf>>. Acesso em: 13 jun. 2011.

PAVIS, F. L'évolution des rapports de force entre disciplines de sciences sociales en France: gestion, économie, sociologie (1960-2000). **Regards Sociologiques**, Strasbourg, n.36, p.31-42, 2008.

PIERRU, F. **Hippocrate malade de ses réformes**. Bellecombe-en-Bauges: Croquant, 2007.

POLANYI, K. **La grande transformation**: aux origines politiques et sociales de notre temps. Paris: Gallimard, 1944.

POUCH, T. **Les économistes français et le marxisme**: apogée et déclin d'un discours critique. Rennes: PUR, 2001.

SIMIAND, F. **Critique sociologique de l'économie**. Paris: PUF, 2006.

STEINER, P. **L'école durkheimienne et l'économie**: sociologie, religion et connaissance. Genève-Paris: Droz, 2005.

\_\_\_\_\_. La Revue économique (1950-1982): la marche vers l'orthodoxie académique? **Revue économique**, Paris, v.51, n.5, p.1009-1058, 2000.

\_\_\_\_\_. **La sociologie économique**. Paris: La Découverte, 1999.

VINOKUR, A. Mesure de la qualité des services d'enseignement et restructuration des secteurs éducatifs. **Cahiers de recherche sur l'éducation et les savoirs**, Marseille, hors-série n.1, p.83-108, 2005.

WAGNER, A.-C. **Les classes sociales dans la mondialisation**. Paris: La Découverte, 2007.

WEILLER, J.; CARRIER, B. **L'économie non conformiste en France au XXe siècle**. Paris: PUF, 1994.

WHITLEY, R. **The intellectual and social organization of the sciences**. London; New York: Oxford University Press, 1984.

YONAY, Y. **Struggles over the Soul of Economists**: Institutional and Neoclassical Economists in America between the Wars. Princeton: Princeton University, 1998.

**Bibliografia consultada**

EYMERI, J.-M. La fabrique des énarques. **Paris: Economica, 2001.**

GARCIA, M.-F. **La construction sociale d'un marché parfait: le marché aux cadrans de Fontaines-en-Sologne.** Actes de la recherche en sciences sociales, **Paris, v.65, p.2-13, 1986.**

LEBARON, F. Nobel economists as public intellectuals: the circulation of symbolic capital. **International Journal of Contemporary Sociology**, Auburn, v.43, n.1, p.87-101, Apr. 2006.