

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA E RELAÇÕES INTERNACIONAIS**

MARCELO HENKIN

**ABORDAGENS DA ANTROPOLOGIA E DA SOCIOLOGIA ECONÔMICAS
APLICADAS ÀS ANÁLISES DA ECONOMIA SOLIDÁRIA E DA *COMMONS-BASED
PEER PRODUCTION***

Porto Alegre

2015

MARCELO HENKIN

**ABORDAGENS DA ANTROPOLOGIA E DA SOCIOLOGIA ECONÔMICAS
APLICADAS ÀS ANÁLISES DA ECONOMIA SOLIDÁRIA E DA *COMMONS-BASED
PEER PRODUCTION***

Trabalho de conclusão submetido ao Curso de Graduação em Ciências Econômicas da Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, como requisito parcial para obtenção do título Bacharel em Economia.

Orientador: Prof. Dra. Gláucia Campregher

Porto Alegre

2015

MARCELO HENKIN

**ABORDAGENS DA ANTROPOLOGIA E DA SOCIOLOGIA ECONÔMICAS
APLICADAS ÀS ANÁLISES DA ECONOMIA SOLIDÁRIA E DA *COMMONS-BASED
PEER PRODUCTION***

Trabalho de conclusão submetido ao Curso de Graduação em Economia da Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, como requisito parcial para obtenção do título Bacharel em Economia.

Aprovada em: Porto Alegre, _____ de _____ de 2015.

BANCA EXAMINADORA:

Prof. Dra. Gláucia Campregher – Orientadora
UFRGS

Prof. Dr. Hélio Afonso de Aguiar Filho
UFRGS

Prof. Dra. Cinara Lerrer Rosenfield
UFRGS

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente aos meus pais pelo apoio incondicional, pelo estímulo ao estudo e pelo companheirismo. Agradeço também ao meu irmão, pela parceria de sempre, e a toda minha família pela confiança e apoio. Agradeço aos meus amigos pelos momentos de diversão e pelas conversas ao longo desses anos, as quais muito contribuíram para que eu tenha chegado ao tema do presente trabalho. Agradeço, por fim, à minha orientadora, Gláucia, pelas trocas de ideias e pelo estímulo ao pensamento crítico.

RESUMO

Nas sociedades contemporâneas, observa-se o desenvolvimento de formas de organização da produção que se distinguem da empresa capitalista típica e predominante. O trabalho elege como objeto de análise duas destas formas, associadas ao movimento da Economia Solidária e da *Commons-Based Peer Production*. Parte-se da constatação de que a abordagem econômica tradicional neoclássica, por seu reducionismo econômico e pela sua ênfase na racionalidade do agente econômico que responde a incentivos, é limitada e inadequada para a compreensão destas formas de organização da produção. O objetivo do trabalho é identificar, contrapor e analisar os conceitos e proposições de autores da antropologia e da sociologia econômica que auxiliam na compreensão das novas formas de relação do social/político com o econômico nas economias solidária e da *peer production*. Para tanto, a pesquisa propõe-se a responder questões sobre: i) qual a colaboração das análises teóricas sobre enraizamento e desenraizamento do econômico no social feitas pelos principais expoentes da sociologia e da antropologia até aqui, para que possamos entender essa questão não apenas em formações sociais passadas, mas nas novas formas que surgem no interior do capitalismo atual; ii) quais as bases concretas que podem ser detectadas dentro dos novos empreendimentos que apontam para um reposicionamento destas esferas. Foi visto que as duas formas de organização analisadas funcionam sob uma lógica que subordina o econômico e promovem uma nova orientação política, bem como ressaltam um pluralismo comportamental e econômico. Além disso, as abordagens utilizadas evidenciaram o modo como indivíduos interagem criando redes e estabelecendo relações sociais atípicas ao capitalismo.

Palavras-chave: Formas de organização da produção. Economia Solidária. *Commons-based peer production*. Enraizamento.

ABSTRACT

In contemporary societies, new forms of production organization distinct from the dominant capitalist enterprise have been developed. This work analyzes two of these forms, associated with the Solidarity economy and the Commons-Based Peer Production. The basic premise is the fact that the traditional neoclassical approach to economy, given its economic reductionism and emphasis in the rationality of the economic agent that responds to incentives, is limited and inadequate for the understanding of these forms of production organization. The objective of this work is to identify, compare and analyze the concepts and proposals of anthropology and economic sociology authors which help understanding the new relations between social and political aspects with the economic aspects of solidarity and peer production economy. Therefore, this research proposes to answer: i) what are the contributions of the theoretical analysis of the social embeddedness and disembeddedness of the economy by the key authors of sociology and anthropology, so we can understand this subject not only in past social structures, but also in the new forms that appear in present-day capitalism; ii) what are foundations that can be detected within these new enterprises that suggest a repositioning of these spheres. It has been noticed that the two analyzed forms of organization work under a logic in which the economic dimension is subordinated to social relations and promote a new political orientation, as well as emphasizing a behavioral and economical pluralism. Furthermore, the employed approaches highlight the way individuals interact by creating networks and establishing social relationships unusual in capitalism.

Keywords: Organizational forms of production. Solidarity Economy. Commons-based peer production. Embeddedness

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	8
2 AS CONTRIBUIÇÕES DE MAX WEBER E KARL POLANYI.....	14
2.1 Economia e Sociedade em Weber.....	14
2.2 O social que transcende o econômico em Polanyi.....	21
3 MARCEL MAUSS, MARK GRANOVETTER E A NOVA SOCIOLOGIA ECONÔMICA: O SOCIAL INSEPARÁVEL DO ECONÔMICO.....	33
3.1 A dívida em Mauss e seus desdobramentos na sociedade contemporânea.....	33
3.2 A Nova Sociologia Econômica e as contribuições de Granovetter.....	41
3.3 Aproximações das abordagens de Mauss e Granovetter.....	47
4 ECONOMIA SOLIDÁRIA E <i>COMMONS-BASED PEER PRODUCTION</i>: DUAS FORMAS ECONÔMICAS SOB NOVA ORIENTAÇÃO POLÍTICA?.....	54
4.1 Economia Solidária.....	55
4.2 <i>Commons-based peer production</i>	62
4.3 Análise à luz do referencial teórico utilizado.....	72
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	85
REFERÊNCIAS.....	88

1 INTRODUÇÃO

Ao longo dos últimos duzentos anos assistiu-se à consolidação do modo capitalista de produção de riquezas sob o globo generalizando também a hegemonia política da democracia liberal, ainda que combinada com relações de poder pré-capitalistas, principalmente na periferia do sistema. Contudo, nem sua gigantesca superioridade técnica nem seu poder político (tornando nações e moedas um sistema só e sob domínio do grande capital internacional) obstruíram completamente as críticas a ele, particularmente ao seu sentido geral ou à racionalidade que o domina voltada à acumulação de valor em vez da realização da liberdade humana.

Para além das conhecidas críticas do capitalismo pelo marxismo - ao caráter privado da apropriação do trabalho comum (exploração) e do destino comum (alienação) -, destacam-se historiadores, sociólogos e antropólogos, como Werner Sombart, Max Weber e Karl Polanyi, que beberam na “Escola Histórica de Economia Política” e que, mesmo recusando o método marxiano (o materialismo histórico e dialético e seu conceito de “modo de produção”), também destacam a importância de reconhecer a especificidade histórica das bases sociais deste sistema, que não são as mesmas das sociedades antigas. Não cabe aprofundar aqui esta questão metodológica, mas é importante salientar que, como mostra Campregher (2002), nas análises históricas que abrem mão de uma filosofia focada na análise das contradições internas que configuram o sistema capitalista como uma totalidade em movimento, é comum uma base filosófica metodológica outra, da divisão da sociedade em esferas. Assim é que Weber, originalmente, irá analisar e comparar as épocas passadas com o capitalismo de seu tempo, as sociedades orientais e ocidentais, a partir de um mesmo padrão, qual seja, todas estas formações sociais teriam uma religião, uma cultura, uma economia, e apenas hegemonizavam e articulavam estas esferas sentidos/racionalidades distintas.

Um dos mais importantes antropólogos (mas também historiador e economista) do século XX é o húngaro Karl Polanyi, cuja pesquisa se encaixa em linhas gerais na metodologia acima, porém opondo-se a Weber principalmente por estar menos interessado na racionalidade dominante em “diferentes tipos de capitalismo”, mas no papel de um conjunto de instituições que, nas diferentes sociedades, tiveram por papel administrar o confronto permanente entre a emergente racionalidade econômica (impessoal, de mercado) e as outras racionalidades de sobrevivência das comunidades. Mais que isso, para Polanyi, a separação da esfera econômica

com relação às demais é uma criação histórica recente (POLANYI, 2012). Na medida em que o sistema capitalista de mercado tornou-se historicamente hegemônico, o aparato institucional e jurídico com ele instituído sobrepôs a sua lógica econômica nas soluções e respostas para os problemas de natureza política, social e cultural, ou seja, a esfera das relações econômicas passou a subordinar a esfera das relações sociais e políticas. Para o autor, a mercantilização da terra e do trabalho e as mudanças institucionais que a viabilizam seriam sustentadas por uma ideologia ortodoxa liberal, segundo a qual os mercados são autorreguláveis e não devem sofrer interferência dos atores sociais ou do Estado.

Se para Polanyi há um enraizamento social da economia em sociedades antigas e há um desenraizamento na sociedade capitalista a partir do século XIX, para outros essa distinção entre os dois períodos não é tão evidente. É o caso de Mark Granovetter, um expoente da Nova Sociologia Econômica, para quem Polanyi subestimou a imersão social da economia nas sociedades modernas e a superestimou nas sociedades tradicionais (GRANOVETTER, 2007). Assim, procurando compreender a relação entre a ação econômica e a estrutura social, o autor critica as concepções supersocializada, para a qual os padrões de comportamento são internalizados nas relações econômicas, e subsocializada, cuja análise de fenômenos econômicos descarta o impacto da estrutura social, afirmando que ambas tratam as ações como tomadas por atores atomizados e, portanto, reduzem a importância das relações sociais. É nesse sentido que para Granovetter os mercados são construídos socialmente e existe um enraizamento do *econômico* no *social* através de redes sociais entre os atores.

Essas redes em que ocorrem as ações econômicas (que são ações sociais para Granovetter) criam a confiança compartilhada e necessária para a realização das interações entre os indivíduos. Mais do que isso, juntando a ideia das redes sociais (de interação e cooperação) da Nova Sociologia Econômica de Granovetter com a noção de dádiva em Marcel Mauss, Caillé (2005) faz uma conexão sugerindo que as redes seriam criadas por dádivas (no sentido simbólico da aposta na confiança) e é através da renovação delas que as redes são fortalecidas. Em outras palavras, as relações sociais em redes são relacionamentos por meio da dádiva. Porém, o foco de Granovetter era na sociedade capitalista contemporânea, enquanto Mauss, apesar de ter tirado conclusões sobre a modernidade, estudou as relações sociais principalmente em sociedades pré-capitalistas.

Mauss é assim outra referência teórica obrigatória, por ter acreditado ter encontrado “uma das rochas humanas sobre as quais são construídas nossas sociedades” (MAUSS, 2003, p. 189) nos seus estudos sociológicos e antropológicos. No seu livro *Ensaio sobre a Dádiva*, publicado originalmente em 1925, o etnólogo francês pesquisou a forma e a razão das trocas nas chamadas sociedades arcaicas¹ e encontrou evidências contrárias à visão ocidental moderna sobre a natureza das trocas. Observou a existência de um elemento central comum em vários povos, como os da Melanésia, da Polinésia e os indígenas da América do Norte, mas também em sociedades próximas da que vivia e mesmo em costumes da sociedade capitalista de mercado, qual seja: as trocas de prestações entre coletividades (e não apenas indivíduos isolados) cujo traço principal é o caráter livre e gratuito mas ao mesmo tempo obrigatório e interessado. Mauss contribuiu com a ideia da tripla obrigação de dar, receber e retribuir as dádivas, o que determina a reciprocidade associada a ela, e não um puro altruísmo. Também considerou a dádiva como um fato social total, pois abrange diversas esferas e instituições da sociedade: política, econômica, estética, religiosa, estética, entre outras.

Mauss concluiu seu ensaio afirmando que o Ocidente fez do homem um “animal econômico”, mas que “nem todos somos ainda seres desse gênero” (MAUSS, 2003, p. 307). Ampliou ou até mesmo abriu o caminho para o estudo e para a observação empírica de relações de reciprocidade e solidariedade nas sociedades contemporâneas. Ainda, a análise da dádiva, segundo Lima (2012, p. 27), possibilita “uma nova compreensão das relações coletivas, que transcendam as interpretações reducionistas (e economicistas) acerca das trocas e das associações a partir das quais se constitui o social”.

As contribuições de Mauss, e também dos autores previamente apresentados, são fundamentais para poder-se identificar na atualidade formas de organização da produção em que a solidariedade e o compartilhamento se colocam como substitutos ou como alternativas² à impessoalidade reinante nas relações dessocializadas do (e pelo) mercado. Daí o presente trabalho ter como foco a análise destas contribuições teóricas bem como a apresentação de duas destas novas formas: os empreendimentos baseados na autogestão da chamada Economia

¹ O título do livro em francês é “*Essai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques*”.

² Ainda que nem todos participantes de processos *peer-to-peer* tenham essa postura de contestação, pode-se afirmar que há um movimento político presente no âmbito da produção de *commons*, identificado principalmente nos movimentos *free software* e *free culture*. De modo geral, a *peer production* é um campo de oportunidades para a manifestação de relações sociais situadas além da lógica do mercado. Não apenas funciona de forma distinta das empresas típicas capitalistas em termos organizacionais, fato que será apresentado neste trabalho, mas também possibilitaria comportamentos e relações humanas sob uma lógica diferente da mercantil capitalista.

Solidária (ES) e os organizados em torno do conceito de *peer production* (PP) ou produção colaborativa.

A Economia Solidária é um movimento que envolve variadas formas de manifestação que seguem os princípios de autogestão, cooperação, solidariedade, reciprocidade, promoção da igualdade e liberdade, respeito ao meio ambiente e às diferenças, entre outros (SINGER, 2002; GAIGER, 2008). Ela remonta às primeiras cooperativas surgidas no contexto da Revolução Industrial como uma reação ao modo de produção capitalista, especificamente com foco nas condições dos trabalhadores nas fábricas, e tem suas raízes no socialismo utópico no plano das ideias. A ES mantém-se atualmente como importante força contestadora do capitalismo, adequando-se às novas realidades e com abrangência em diversos campos de atuação relacionados à produção, ao consumo, à distribuição e comercialização de bens e serviços. A Economia Solidária está mais relacionada, principalmente no Brasil, com as camadas de baixo da pirâmide social (não à toa, desde o início das discussões teóricas sobre ela, autores como Gaiger achavam importante diferenciá-la da economia popular, a qual seria aquela que garantiria a sobrevivência dessas camadas da população e que ficaria de fora da economia de mercado).

O outro tipo de organização da produção que será analisado é a *peer production* (PP), ou mais especificamente aquele tipo de produção de *commons* por pares³. Ele é diretamente ligado ao desenvolvimento das tecnologias de informação e comunicação a partir da segunda metade do século XX e ao surgimento de experiências baseadas em compartilhamento e colaboração em computação que desafiavam a concepção proprietária de softwares, como a criação do GNU Project em 1983 e da *Free Software Foundation* por Richard Stallman em 1985. Diferente da Economia Solidária, a PP é uma forma de produção que parece estar mais ligada às camadas de cima da pirâmide social.

Com o avanço tecnológico, o barateamento dos custos de produção de capital físico na área das tecnologias de informação e comunicação (TIC) e a expansão da internet no século XXI (com aumento da velocidade de conexão e maior acesso a computadores pelo público em geral),

³ *Commons-based peer production* (CBPP), ou “produção de bens comuns por pares em rede”, é um termo que expressa a produção colaborativa e o compartilhamento de recursos entre indivíduos distribuídos que cooperam entre si para a criação de *commons*, os quais podem ser definidos como recursos culturais (e naturais) acessíveis para todos, sem uma apropriação privada ou restritiva. O termo geral *peer production* refere-se genericamente a todos os tipos de processos de produção por pares, em que a contribuição dos indivíduos não se dá nem por comandos ou hierarquia, nem por mecanismos de preços de mercado. Portanto, em muitas situações, quando se fala no presente trabalho do surgimento desse modo de produção, das condições em que emerge ou de suas vantagens com relação ao mercado ou às firmas, pode-se usar apenas o termo *peer production* ou P2P (processos *peer-to-peer*) sem a necessidade de reforçar o sentido da produção de *commons*.

e tendo no compartilhamento uma das principais características, emergiu o que Yochai Benkler (2002) chamou de *peer production*, um sistema em que os indivíduos produzem, contribuem e compartilham conhecimento sob uma lógica em que ninguém é visto como proprietário e qualquer um pode utilizá-lo. Mais precisamente, pode-se dizer que essa nova forma de produção é “radicalmente descentralizada, colaborativa e não proprietária; baseada no compartilhamento de recursos largamente distribuídos, onde indivíduos cooperam entre si sem depender de sinais do mercado ou das ordens de chefes” (BENKLER, 2006, p. 60).

Nesse ambiente das redes são produzidos conteúdos de cultura, informação e conhecimento que circulam e são potencializados pela ubiquidade computacional na sociedade. Nesse sentido, existe uma ampla gama de hardwares, softwares e programas no geral que funcionam sob lógica distinta daquela mercantil capitalista e possibilitam oportunidades para interações que desafiam ou contrariam hierarquia e/ou remuneração nas relações sociais de produção, direitos de propriedade, restrição à informação, entre outros aspectos. Os principais exemplos de *commons-based peer production* (CBPP) são os projetos de softwares de código livre e aberto (FOSS) - incluindo o Linux (primeiro exemplo de CBPP) - e a Wikipedia, mas recentemente tem havido uma expansão para outras áreas⁴.

Na literatura de ambos os casos, ES e CBPP, pode-se constatar uma aproximação dessas formas de organização da produção com as ideias dos autores mencionados anteriormente, como Polanyi, Granovetter e Mauss. Assim, abre-se a possibilidade para a discussão dessas alternativas tendo como base as visões a respeito de laços e relações sociais, da imersão econômica na sociedade, da concepção contrária ao utilitarismo, enfim, da pluralidade de comportamentos humanos e de modelos organizacionais socioeconômicos.

Com base nessas considerações, o objetivo geral do trabalho pode ser assim enunciado: identificar, contrapor e analisar os conceitos e proposições de autores da antropologia e da sociologia econômica que auxiliam na compreensão das novas formas de relação do social/político com o econômico nas economias solidária e colaborativa. Para tanto, a pesquisa propõe-se a responder questões sobre: i) qual a colaboração das análises teóricas sobre

⁴ Troxler (2010) mostra que a *peer production* tem avançado para além do ambiente digital, com a criação de projetos que visam à produção de bens tangíveis, como é o caso dos *Fab Labs*, espaços de “*material peer production*”, também chamada de “*fabbing*”. De acordo com Siefkes (2012), não apenas a *peer production* tem o potencial de ir além da esfera digital como inclusive já está ocorrendo o desenvolvimento de experiências nesse sentido, como *mesh networks* e *hackerspaces*, além dos já mencionados *Fab Labs*.

enraizamento e desenraizamento do econômico no social feitas pelos principais expoentes da sociologia e da antropologia até aqui, para que possamos entender essa questão não apenas em formações sociais passadas, mas nas novas formas que surgem no interior do capitalismo atual; ii) quais as bases concretas que podem ser detectadas dentro dos novos empreendimentos que apontam para um reposicionamento destas esferas. Espera-se contribuir assim para a construção de um balanço, por preliminar que seja, de que nas dinâmicas colocadas em ação por essas redes sociais de empreendimentos o *social* venha se colocar acima do *econômico*.

Para tal, a monografia divide-se em cinco capítulos, incluindo essa Introdução. Os dois capítulos seguintes contemplam as heranças teóricas referidas no item “i” acima, sendo o segundo capítulo dedicado a Weber e Polanyi e o terceiro a Mauss e Granovetter. No quarto capítulo será feita uma breve apresentação e caracterização do modo de funcionamento prático da ES e da CBPP, além de uma tentativa de responder as indagações colocadas acima no item “ii”. Por fim, no último capítulo faz-se uma conclusão de tipo aberta, ou seja, procurando mais apontar os desdobramentos das questões discutidas do que repetir os argumentos desenvolvidos ao longo da pesquisa.

2 AS CONTRIBUIÇÕES DE MAX WEBER E KARL POLANYI

Antes de proceder à apresentação e análise, no quarto capítulo, das novas formas de produção e troca (ES e CBPP) que identificamos na atualidade serem ricas em alternativas à sociabilidade capitalista, importa ver, neste capítulo e no próximo, o que dizem as teorias sociais que, funcionando como críticas à maior relevância dada aos aspectos econômicos nas sociedades de mercado, servem como inspiradoras daquelas alternativas, além de instrumentais à análise de seus alcances e limites. Trata-se de ver como nestas teorias o comparativo entre as sociedades passadas e presente se dá a partir de:

(i) uma divisão entre economia e sociedade como duas áreas distintas ainda que imbricadas, onde a economia não aparece como superior ou dominante nas formações sociais pré-capitalistas;

(ii) uma análise das especificidades das relações sociais (culturais, políticas, religiosas) e das relações de produção e troca (econômicas) dentro do capitalismo;

(iii) uma análise das motivações e interesses por trás das ações individuais desde que não se trate aí do indivíduo atomizado (como na economia neoclássica), mas como indivíduo socializado.

Nesse capítulo, trata-se de problematizar as relações entre a esfera *social* e a *econômica*, segundo pesquisadores de referência na sociologia e antropologia econômicas. Na primeira seção dá-se um panorama geral dos primórdios da sociologia em Max Weber e de como em sua visão a passagem das sociedades passadas para a presente se dá via dominação do cálculo de interesses individuais. Na segunda será visto como em Karl Polanyi a subordinação da esfera social pela esfera econômica é institucionalmente construída, num certo sentido invertendo Weber para quem “politicamente orientado” eram as sociedades da Antiguidade, em que se observariam etapas iniciais do capitalismo, na medida em que, para o autor, aquelas sociedades também geravam lucros.

2.1 Economia e sociedade em Weber

A presente seção procurar mostrar como estes temas aparecem em Max Weber (1864-1920), um dos pais da sociologia (juntamente com Emile Durkheim) no final do século XIX e início do XX. A obra de Weber contribuiu para diversas áreas além da sociologia, como

economia, filosofia, ciência política, história e religião. Preocupou-se essencialmente com os indivíduos e suas ações, com a racionalidade que as envolve e com a multicausalidade associada aos fenômenos sociais. Nesse sentido, atribuiu muita importância aos fatores religiosos e culturais na análise econômica e social.

No âmbito acadêmico, a separação entre o “econômico” e o “social” ocorreu por meio de um debate entre monistas e pluralistas metodológicos na Alemanha, no século XIX, e, mais especificamente na economia, entre a Escola Marginalista e a Escola Histórica Alemã (AGUILAR FILHO, 2014). Segundo o autor, Weber solucionou a questão ao propor a unificação das Ciências Culturais e Sociais, reconhecendo que os métodos generalizante e individualizante são utilizados tanto nas Ciências Naturais quanto nas Culturais e que cada um seleciona os fatores considerados adequados para explicar os fenômenos. Contra o reducionismo da explicação monocausal, Weber propôs um método baseado no indivíduo e no sentido dado por ele à ação, estabelecendo um individualismo metodológico específico em que “os indivíduos são influenciados e afetados pelo contexto significativo no qual estão situados, ao mesmo tempo que são produtores e criadores desse contexto” (ibid, p. 42). Assim, constitui-se como um individualismo que considera o contexto social em que o indivíduo está inserido, mas onde ele não é mero “produto” da estrutura.

Ademais, é apenas a partir do sentido que o indivíduo atribui à ação e do contexto em que ela se dá que é feita a distinção entre as esferas (social, política e econômica). Nesse sentido, ainda segundo Aguilar Filho (2014), a sociologia na abordagem weberiana estuda a ação do indivíduo que é ligada ao comportamento de outras pessoas e cujos interesses⁵ são tanto ideais quanto materiais, enquanto a economia estuda a ação motivada por necessidades ou interesses materiais que devem ser satisfeitos e em que os meios são escassos.

Weber foi um dos autores que mais contribuiu para o desenvolvimento do conceito de interesse na área da sociologia econômica, apesar da concepção de interesse da teoria econômica

⁵ A noção de “interesse” é um dos conceitos mais relevantes da sociologia e da economia. Importante para a filosofia, por exemplo, como no “Tratado da Natureza Humana” (1739-40) de David Hume, esse conceito apareceu na obra do economista Adam Smith nos seus dois livros mais famosos, “Teoria dos Sentimentos Morais”, de 1759, e “A Riqueza das Nações”, 1776. Até aquele período, havia uma diversidade e complexidade nas concepções sobre o interesse, porém, a partir do final do século XIX, o destaque passou a ser dado principalmente para o interesse econômico, junto com as ideias de utilidade e preferências. Desenvolveu-se a noção do *homo economicus*, um agente econômico isolado, maximizador e racional que se tornou elemento central para a teoria econômica dali em diante. Essa visão foi consolidada ao longo do século XX no *mainstream* da economia e mesmo em outras ciências sociais. Entretanto, como será visto, as críticas a essa concepção restrita tanto dos interesses quanto do comportamento humano são constantes em diversas áreas do conhecimento.

moderna ter prevalecido. Como mostra Swedberg (2005), para Weber os interesses – sejam eles ideais ou materiais - movem as ações humanas, mas elas muitas vezes são direcionadas pelo mundo das ideias. Na abordagem weberiana, todos os interesses são sociais, pois são parte da sociedade em que o indivíduo surge e porque o indivíduo tem de levar em conta outras pessoas ao tentar colocar em prática seus interesses. Portanto, de acordo com o autor, os interesses são conceitualizados e expressados através das relações sociais, da dimensão social. Essa visão se opõe àquela do *mainstream* econômico e possibilita uma melhor compreensão, expandida ao longo das décadas na sociologia econômica, das motivações e comportamentos humanos.

Weber considera três tipos de fenômenos: os fenômenos econômicos (mercado, empresa, ou qualquer instituição ou evento onde se busca satisfazer uma necessidade, material ou imaterial, com recursos limitados), os fenômenos economicamente relevantes (que são fenômenos não econômicos que influenciam fenômenos econômicos, como os acontecimentos culturais ou religiosos que afetam a ação do indivíduo na forma de uma motivação econômica) e os fenômenos econômicos condicionados (fenômenos não econômicos influenciados por fenômenos econômicos, como qualquer acontecimento ou evento cotidiano que é determinado pela motivação econômica) (ARAUJO, 2012; AGUILAR FILHO, 2014). Nessa análise, Weber (1999) mostra que a ação individual, no interior da estrutura social, é orientada pelo comportamento dos outros e tem caráter utilitário, podendo se dividir em quatro tipos: ação social tradicional, ação social afetiva, ação social racional (movida por interesses ideais) e ação racional instrumental (movida por interesses materiais). Weber ainda sugere diferentes tipos de ação econômica: a ação econômica tradicional (por exemplo, aquela associada ao *oikos* da Grécia Antiga, voltada para atender às necessidades dos membros daquela unidade econômica, para subsistência) e a ação econômica racional (típica moderna) (ARAUJO, 2012).

No seu livro mais conhecido, “A Ética Protestante e o Espírito do Capitalismo” (1905), pode-se ver a maneira como o autor trata o capitalismo e sua origem através de elementos culturais. Ali, o autor identificou nos fundamentos religiosos da moral puritana a raiz do capitalismo moderno. Tratou o capitalismo mais como uma cultura ou um “espírito” do que propriamente um modo de produção em seus elementos materiais. Verificando o caráter protestante de empresários, proprietários de capital e, de maneira geral, da mão-de-obra qualificada na Alemanha da sua época, Weber (2004) procurou compreender as origens desse fenômeno. Tendo Benjamin Franklin como “tipo ideal” do espírito capitalista, constatou a

existência de um *ethos* além do racionalismo econômico, em que a profissão era encarada como um dever e as próprias virtudes só se constituíam como tal na medida em que fossem úteis ao indivíduo. Segundo Weber, as manifestações de Franklin eram de cunho utilitário e a ideia era sempre ganhar dinheiro, ter crédito e nunca gastar de forma desnecessária: “o ser humano em função do ganho como finalidade da vida, não mais o ganho em função do ser humano como meio destinado a satisfazer suas necessidades materiais” (WEBER, 2004, p. 46).

Contrariando o materialismo histórico, Weber afirmou que o “espírito” do capitalismo apareceu antes do próprio desenvolvimento do capitalismo. Para ele, era necessário que as modalidades de concepção da profissão e de conduta de vida típicas da empresa capitalista e do sistema como um todo emergissem e superassem outras modalidades, o que só aconteceria na medida em que um grande número de pessoas adotasse essas concepções. Contrariou também os “românticos” que achavam que o impulso por aquisições fosse uma característica exclusiva do capitalismo. Porém, ainda que esse impulso fosse presenciado em sociedades pré-capitalistas, a orientação da ação econômica não era determinada pela “valorização racional do trabalho no quadro da empresa” e pela “organização capitalista racional do trabalho” (ibid, p. 51) como é no capitalismo.

Segundo o autor, o adversário do “espírito” capitalista era o tradicionalismo, ou seja, a ideia de que o ser humano quer viver do modo como está acostumado e ganhar o necessário para isso, e não ganhar dinheiro cada vez mais. Weber também mostrou essa questão em Sombart, para quem a história mostrou a existência de duas grandes motivações para a atividade econômica, a satisfação das necessidades e o ganho (lucro). A primeira estaria associada ao tradicionalismo e a segunda ao capitalismo moderno. Será visto nesse capítulo que Polanyi também trata dessa questão, porém com foco distinto do *ethos* capitalista estudado por Weber. A transição, segundo sua visão, ocorreu pela introdução de um novo espírito, uma vocação voltada para o trabalho, para o ganho material (mas sem a ostentação ou despesa inútil), uma postura do “tipo ideal” de empresário capitalista identificada em Benjamin Franklin, ou seja, “uma concepção de ganhar dinheiro como um fim em si mesmo e um dever do ser humano, como ‘vocação’” (WEBER, 2004, p. 64) que não era aceita moralmente naquela época. Essa concepção deu uma consistência ética para a conduta de vida desse novo empresário capitalista.

Tratando mais especificamente de alguns conceitos da sociologia econômica, pode-se dizer que Weber considera a ação individual como social, pois a despeito do destaque que dá à

ação racional e metódica em busca do lucro, os indivíduos weberianos não definem suas ações exclusivamente por isto. De fato, se na teoria da escolha racional parte-se do princípio de que o indivíduo tem um conjunto dado de preferências segundo as quais ele toma suas decisões de modo a maximizar a utilidade, na sociologia econômica há diferentes tipos de ação, podendo ser racionais, tradicionais ou afetivas, como sustentado por Weber. Por causa do predomínio nas sociedades antigas das duas últimas, que se associam a formas de dominação que esvaziam o conteúdo de agência de alguns indivíduos (os dominados), é que, para Weber, mesmo que estas pudessem ser caracterizadas por capitalistas (dada a existência aí da busca pelo lucro), só poderia se tratar de um "capitalismo politicamente orientado"⁶.

Weber (1999) fez uma análise histórico-comparativa utilizando estruturas e categorias em diferentes épocas. Para ele, na Antiguidade havia um capitalismo politicamente orientado, distinto do capitalismo moderno. Mesmo que a acumulação de capital fosse diferente na comparação das duas épocas, havia geração de lucros na Antiguidade, mas esse tipo de capitalismo era politicamente orientado. Assim, esse capitalismo não funcionava de acordo com a racionalidade econômica moderna, mas sim por meio da influência política. Ou seja, a dimensão política era relevante para compreender o sentido da geração de lucros capitalistas na cidade ocidental antiga, dimensão essa representada pela importância do status nas relações sociais e pelo caráter militarizado das cidades antigas (GRIGOROWITSCHS, 2009). Portanto, utilizando o conceito de “enraizamento” de Polanyi, pode-se dizer que, para Weber, a economia era enraizada na política, não sendo assim uma esfera autônoma e destacada da sociedade. Ou seja, a estrutura econômica pode ser influenciada muito mais pela religião ou pelos governos (instituições não-econômicas) do que por instituições econômicas. Se em séculos passados a economia estava enraizada em fatores culturais, políticos e de outra ordem, já no século XX houve a consolidação da autonomização da economia, orientada principalmente por aspectos econômicos e acompanhado pela racionalização (instrumental, do cálculo).

Como bem mostra Carvalho (2011), a economia é, para Weber, uma relação humana baseada na satisfação de necessidades. Em *Economia e Sociedade*, o autor alemão sugere duas

⁶ Assim é que, para Weber, a questão da dominação tem a ver com certo consentimento da parte dos dominados motivados por afetos mais que por interesses, nesse caso suas ações repercutem (a vontade do dominador) mais sua própria. “Por ‘dominação’ compreenderemos, então, aqui, uma situação de fato, em que uma vontade manifesta (‘mandato’) do ‘dominador’ ou dos ‘dominadores’ quer influenciar as ações das outras pessoas (do ‘dominado’ ou dos ‘dominados’), e de fato influencia-os de tal modo que estas ações, num grau socialmente relevante, se realizam como se os dominados tivessem feito do próprio conteúdo do mandato a máxima de suas ações (‘obediência’) (WEBER, 1999, p. 191).

ações no sentido econômico: aquela voltada propriamente à satisfação de uma necessidade e onde há uma situação de escassez, e a outra é aquela em que se busca um ganho, um lucro, também num ambiente de escassez. Assim, se um determinado bem não é escasso (ou as possibilidades de ação não são escassas), logo esse bem não é um objeto da economia (WEBER, 1999). Portanto, para um determinado fim, não importando qual for, os meios devem ser orientados de maneira racional por ações baseadas na suposição subjetiva da escassez.

A economia em Weber é uma das estruturas da sociedade em que ações racionais são permeadas por relações impessoais. Weber preocupa-se, portanto, com “o grau em que a racionalidade da economização com meios escassos pode estar presente na sociedade” (CARVALHO, 2011, p. 5). A economia, para Weber, tem uma relação maior com o significado “formalista” em que a atenção se dá nas escolhas feitas pelos indivíduos com base em situações de escassez e na racionalidade desse processo.

Weber entra também no debate que fora iniciado na Alemanha no século XIX a respeito se a Antiguidade era “primitiva” ou “moderna” tendo como referência o capitalismo moderno. O autor procurou ficar fora dessas duas posições e adotou uma metodologia que pudesse aproximar ou afastar a esfera econômica em sociedades antigas e modernas ao invés de, por exemplo, classificar por estágios no sentido evolutivo. Pode-se dizer que o seu estudo sobre o lugar do *oikos*⁷ no passado utilizou-se de categorias que pudessem ser comparadas, ainda que reconhecesse as diferenças de um período para outro. Desse modo, concluiu que o consumo – e não a produção – era uma característica marcante daquele tipo de economia, onde o Estado tinha um papel fundamental como órgão centralizador e de distribuição. Ainda, como já mencionado, Weber tratava a economia como subordinada à dimensão política, de modo que o processo de racionalização econômica só foi acentuado séculos depois, com a empresa, a contabilidade, o direito e a ética racionais (TABONE, 2012).

Voltando à questão da metodologia utilizada por Weber nos estudos sociológicos, o autor “busca incorporar a estrutura social na análise econômica partindo da ação individual” (ARAÚJO, 2009, p. 2). Weber considerava que o mercado representa uma sequência de relações associativas efêmeras, em que cada uma termina quando os bens são trocados. Por isso, de acordo com a concepção weberiana do mercado, o caráter socializador da troca mercantil é limitado.

⁷ Termo em grego com o sentido de “administração doméstica”, que deu origem ao termo “economia”.

Weber nega o atomismo do agente econômico, na medida em que ele leva em consideração o comportamento de outros atores. (RAUD-MATTEDI, 2005).

Um aspecto importante estudado por Weber, relevante para o presente trabalho, é a questão da racionalidade no processo econômico. Ele diferencia a racionalidade formal da racionalidade material da economia. A primeira significa a aplicação da lógica do cálculo a respeito de custos e benefícios e é típica da economia moderna, segundo Weber (1999), pois ela é baseada na ação econômica orientada para o lucro, o qual está associado ao cálculo monetário. Já a racionalidade material permite que a atividade econômica seja analisada através de outras perspectivas, como mostra Raud-Mattedi (2005). Ela envolve aspectos mais diversos como éticos, políticos e culturais que podem servir como motivação para uma crítica mais ampla da ação econômica no que se refere aos seus resultados em termos de critérios de valor. É justamente através da racionalidade material que surgem críticas a certos efeitos da lógica capitalista de produção, na qual diversos aspectos não econômicos e o longo prazo muitas vezes não são efetivamente levados em conta.

Weber, como vimos, também pôs em contraste o espírito do capitalismo moderno com o espírito do tradicionalismo econômico, em que a ética teria mais força e as convenções sociais, influenciadas também pela religião, definiam aspectos das esferas da produção, do consumo e da distribuição. Já a sociedade de mercado estimula - ou é dominada por - relações impessoais e interesses individuais que vão na direção contrária de relações comunitárias (WEBER, 1999).

Weber reconhece a importância do interesse, mas também destaca o papel das ideias e da visão de mundo para explicar o comportamento econômico, pois, como bem observado por Raud-Mattedi (2005, p. 132), Weber compreendia que “os interesses e os meios adequados para satisfazê-los são situados social e historicamente, já que devem ser legitimados pelos valores existentes na sociedade”. É nesse sentido que para ele a economia de mercado pode existir e funcionar no âmbito de uma sociedade que incentiva a busca do lucro através do cálculo racional.

Será visto a seguir que Polanyi comunga com Weber a atenção mais geral ao tema da relação entre o econômico e o social e, particularmente, o da dominância do mercado autorregulável (ou seja, sem direcionamentos políticos), uma vez consolidado o capitalismo. Antes disso, para Polanyi, a economia sempre esteve imersa ou enraizada nas relações sociais e a economia não era efetivamente “separada” da sociedade. Tal conclusão emerge da ampliação, em relação a Weber, da descrição do núcleo produtivo em formações sociais anteriores ao

capitalismo. O estudo destas formações permite ainda a Polanyi: i) analisar a coexistência (ou integração, como ele diz) entre formas de produção mais enraizadas no social e àquelas submetidas às exigências puras de mercado (o que será útil aqui nas análises da ES e PP) e ii) analisar a superioridade das primeiras em relação às segundas, o que tornaria desejável a sua dominação. Análise esta que, diga-se de passagem, é ausente em Weber dado o seu cuidado quanto a julgamentos de valor. Mesmo que esta seja ausente, a presença de uma “orientação política” no capitalismo nascente autoriza no mínimo a pergunta sobre a possibilidade de uma orientação política no capitalismo atual.

2.2 O social que transcende o econômico em Polanyi

Karl Polanyi, nascido no antigo Império Austro-Húngaro, construiu sua carreira em Viena, Budapeste, Londres e na América do Norte. Trabalhou em áreas multidisciplinares entre economia, antropologia, sociologia e história. Foi crítico do pensamento econômico *mainstream*, o que explica sua obra ter sido mais estudada ao longo do tempo pela antropologia, ciência política, além da história e sociologia econômicas. Ficou famoso por cunhar o termo “substantivismo” para denotar sua posição contrária aos “formalistas” (principalmente economistas clássicos e neoclássicos), conceitos que serão definidos na sequência desse capítulo. Essa oposição ganharia forma em um debate que surgiu entre formalistas e substantivistas na antropologia, principalmente a partir do final dos anos 1950. Entre os substantivistas, ao lado de Polanyi, constavam George Dalton, Paul Bohannan, Terence Hopkins, além de Harry Pearson e Conrad Arensberg que editaram junto com Polanyi o livro *Trade and Market in the Early Empires*.

A principal ideia de Polanyi foi a de *embeddedness* (traduzido comumente como enraizamento, imersão ou imbricação), caracterizado como um grau em que a atividade econômica é restringida por instituições ou fatores não econômicos. Nessa abordagem, focando-se essencialmente no estudo de sociedades antigas ou pré-capitalistas, mas comparando com a sociedade de mercado em que vivia, o autor defendia a ideia segundo a qual as atividades econômicas (como produção, consumo e distribuição) em sociedades não-mercantis eram enraizadas em, por exemplo, instituições religiosas, políticas ou de parentesco, de modo que não existiam instituições econômicas como as que existem na modernidade e, assim, os modelos

econômicos formais não poderiam ser aplicados para outros tipos de sociedades. Em outras palavras, para Polanyi a teoria econômica moderna não teria “aplicabilidade universal enquanto base explicativa da realidade” (MACHADO, 2009, p. 166). Já na sociedade de mercado, de acordo com sua visão, a economia teria se “separado” e ganhado autonomia, seguindo sua própria lógica. Polanyi, portanto, defendeu a necessidade de enraizar novamente a economia na sociedade e de “restaurar para o indivíduo o sentido de propósito enraizado na cultura e na criatividade das pessoas” (POLANYI-LEVITT; MENDELL, 1987, p. 35).

Percebe-se aqui que Polanyi faz críticas mais abertas e contundentes, em um tom claramente político, diferente da postura de neutralidade Weber:

His critique of liberal capitalism is precisely that it subordinated all other aspects of the way of life of the people to the exigencies of universalized market exchange relations. It is a gigantic mechanism of social dislocation, individual self-estrangement, and degradation of the human habitat (*idem*).

O livro “A Subsistência do Homem e Ensaio Correlatos”, publicado em 2012 no Brasil e organizado por Kari Polanyi-Levitt, contém diversos textos do seu pai, Karl Polanyi. Nessa obra constam ensaios até então não traduzidos para o português, todos escritos após a publicação de seu mais famoso livro, “A Grande Transformação”, de 1944. Os primeiros dez capítulos correspondem à primeira parte do livro *The Livelihood of Man*, de 1977, e os outros seis capítulos são ensaios sobre o mesmo tema, reapresentados com mais detalhes. Os capítulos tratam, entre outros temas, do lugar da economia na sociedade, das transações econômicas em sociedades tribais e arcaicas e da chamada “tríade catalítica” formada por comércio, dinheiro e mercados. Usa-se no presente trabalho essa compilação de 2012, porém deixa-se claro que as referências provêm de diversos textos.

No texto “Economia como processo instituído”, Karl Polanyi procura esclarecer o termo “econômico”, atribuindo a ele dois significados, o substantivo e o formal. Essa discussão é o ponto de partida, na obra do autor, para a percepção do lugar da economia na sociedade. O significado substantivo de econômico é fruto da dependência do ser humano com relação ao meio natural e social. O homem depende da natureza e da sociedade para sobreviver e satisfazer suas necessidades. Já o significado formal resulta do “caráter lógico da relação entre meios e fins” (POLANYI, 2012, p. 293) e está associado à necessidade de escolha (através da ação racional) entre diferentes usos dos recursos, os quais são considerados escassos ou insuficientes.

Como mostra Machado (2009, p. 27), “Polanyi examina os conceitos formais a partir da maneira como a lógica da ação racional produz a ciência econômica formal e como esta, por sua vez, dá origem à análise econômica”. Polanyi destaca a “falácia economicista”, considerado por ele um erro teórico por identificar artificialmente a economia com a economia de mercado, por trás da qual está presente o significado formal. De acordo com essa “falácia”, não é levado em conta o fato que o mercado enquanto mecanismo de oferta e demanda por meio dos preços é uma instituição ou fenômeno recente na história humana. Logo, essa concepção constituiu-se como um requisito para a expansão dessa sociedade de mercado, em que a economia separou-se como esfera autônoma, ganhando uma importância jamais vista. Essa visão economicista alterou a própria imagem do homem sobre si mesmo, criando uma mentalidade que refletiu na prática esse discurso. Esse processo foi iniciado no século XIX, na Europa e na América do Norte, com o surgimento uma forma econômica baseada em um sistema de mercados formadores de preços, determinado pela aplicação de métodos segundo o significado formal, resultando no predomínio desse significado, o qual postula que as trocas ocorrem por escolhas de indivíduos induzidos por insuficiência de recursos.

Os formalistas enfatizam o caráter universal da maximização dos indivíduos na alocação de recursos escassos, um significado que implica necessariamente a ideia de uma escolha quanto a diferentes usos possíveis de meios que são considerados insuficientes, ou seja, o chamado postulado da escassez. A análise econômica formalista identifica a economia formal a uma economia de tipo definido, nesse caso um sistema de mercado, naturalizando-a ou retirando o seu caráter histórico. Menos que instituições que moldam e são moldadas por indivíduos históricos reais, o que há são escolhas racionais de tipos médios de indivíduos que dão origem a movimentos interdependentes que constituem o processo econômico. Bens e serviços, inclusive o uso do trabalho, da terra e do capital, estão disponíveis para compra nos mercados, e possuem um preço.

Entretanto, para Polanyi, a história mostra que as sociedades existem de acordo com a economia substantiva, ou seja, com as necessidades que o homem necessita para sobreviver. As ciências que estudam as sociedades antigas, ou mais especificamente o lugar da economia nessas sociedades, percebem a existência de instituições diferentes do mercado nas quais a subsistência do homem está enraizada. É nesse sentido que o significado formal aplicado pela análise

econômica *mainstream* não é metodologicamente adequado para o estudo de outras formas de organização da sociedade em torno da produção.

A visão substantivista sustenta que a perspectiva formalista não seria adequada para compreender os fenômenos sociais e econômicos em sociedades não-mercantis. A concepção substantivista, oposta ao significado formal, define que a economia é um processo instituído em que os homens se relacionam entre si e com o seu ambiente para sobreviverem e onde, nesse ambiente social e natural, requerem meios materiais para satisfazer necessidades. A fonte dessa concepção é a economia empírica, baseada em estudos antropológicos pelos quais foi possível identificar como a generalização da análise econômica baseada na definição formal não dá conta de explicar o comportamento humano nas mais diferentes sociedades, tampouco o lugar da economia na sociedade.

Sintetizando, para Polanyi, o uso do significado formal da economia faz com que ela seja uma sequência de escolhas induzidas pela escassez, mas essas regras somente são aplicáveis quando uma determinada economia é uma sequência desses atos. O processo econômico como um todo, com os chamados movimentos de localização e de apropriação, só apresenta resultados quantitativos quando é uma função de atos sociais influenciados pela insuficiência de meios e pela intermediação de preços. Isso acontece apenas no sistema de mercados formados de preços. Fora dele, a análise econômica torna-se menos relevante para o estudo da economia de uma determinada sociedade.

Polanyi, portanto, deu base para inúmeros trabalhos posteriores de antropólogos, sociólogos e economistas que salientam a importância de se entender o mercado como instituição criada pelos homens, ao lado de outras instituições, ainda que em determinado momento aquele subordine essas. Ao estudar o lugar ocupado pela economia na sociedade humana, antropólogos, sociólogos, historiadores e economistas perceberam a pluralidade de instituições e comportamentos. Polanyi defendeu a concepção substantivista, pois a economia substantiva é universal, na medida em que o autor considera que os indivíduos ao longo da história procuram sua sobrevivência em agrupamentos que se relacionam com a natureza para adquirir os meios necessários a essa sobrevivência e assim, portanto, a ação econômica é uma ação social. O que emergirá de fundamental destas análises é o destaque dado à mudança histórica que subjaz à transformação de elementos tão substantivos do enraizamento social da economia no passado,

como o são a terra e o trabalho, tornados meras ou fictícias mercadorias no capitalismo, como enfatiza Polanyi.

Além da questão formalismo/substantivismo, a perspectiva histórico-antropológica de Polanyi, desenhada pela primeira vez no livro *“Trade and Market in the Early Empires”*, de 1957, auxiliou o autor na elaboração de uma visão do que é o homem, distinta daquelas visões que insistem em sua natureza natural. Polanyi afirma que, por mais que os estudos e descobertas de cientistas sociais como Marx, Weber, Maine, Malinowski e Durkheim tenham esclarecido o conhecimento sobre a realidade da sociedade e o processo social envolvendo o ser humano, essas contribuições não conseguiram alterar a imagem amplamente aceita: do homem visto como um átomo utilitário. Apesar de todos os esforços, é uma constante na abordagem da economia a ideia de que o ser humano tem uma “propensão nata para comerciar, permutar e trocar uma coisa por outra” (POLANYI, 2012, p. 269).

Segundo ele, toda a história humana, com exceção do século XIX em diante, é baseada em economias cuja organização difere substancialmente do que muitos economistas imaginaram durante muito tempo. O ponto marcante que definiu a mudança do lugar da economia na sociedade foi a generalização do sistema de mercados formadores de preços. Como ressalta Polanyi, a economia nem sempre foi um campo de experiência sobre o qual os seres humanos necessariamente tiveram consciência. E vai além: “os fatos da economia enraizavam-se, originalmente, em situações que em si não eram de natureza econômica, pois nem os seus fins nem os seus meios eram primordialmente materiais” (*ibid*, p. 273). Podemos inferir, a partir dessas afirmações, que o capitalismo não é algo “natural” e que tem sua origem em um local e tempo específicos. Além disso, e mais relevante para esse trabalho, as relações sociais, inclusive envolvendo a produção, podem estar baseadas em fatores que vão além de motivos puramente econômicos.

Importa destacar que, para Polanyi, o homem é antes social que econômico, suas relações são antes políticas que naturais. Referindo-se à questão das motivações, Polanyi lembra Aristóteles que também considerava o homem como um ser social, e não econômico. Assim, não seria do interesse individual unicamente adquirir posses materiais, mas sim obter reconhecimento e garantir status social, podendo utilizar como um meio esses bens materiais. Dessa forma, Polanyi concorda com Aristóteles na afirmação de que a economia do ser humano, como regra,

está imersa em suas relações sociais. Daí Polanyi continuar sua pesquisa analisando também outras sociedades pré-mercantis.

Em primeiro lugar, busca nas descobertas de Bronislaw Malinowski e Richard Thurnwald as evidências de uma economia primitiva onde estivesse ausente tanto a visão utilitarista do selvagem individualista quanto a visão romântica do selvagem comunista. Uma característica marcante dessas sociedades por ele evidenciada era a inexistência da ameaça de fome para o indivíduo, dado o modo como se organizava o sistema produtivo (ou econômico). Inserido em uma comunidade ou tribo, o indivíduo já garantiria sua participação nos recursos comuns, advindos da caça, do pastoreio ou da horticultura, por exemplo. Além disso, o ganho individual não era um estímulo para o trabalho nesse tipo de sociedade. Como mostrado por Polanyi, isso já havia sido evidenciado por Thurnwald, cujas pesquisas mostraram a inexistência de desejo de obter lucro por meio da produção e da troca nas economias primitivas. Em outras palavras, as motivações econômicas não são realmente “naturais”, na medida em que nessas comunidades a ameaça da fome e o ganho não eram incentivos para as atividades produtivas.

De acordo com o autor, seja na antiga cidade-estado, no feudalismo, no regime mercantilista ou em qualquer outro período anterior ao século XIX, o sistema social era fundido com o econômico. Os incentivos eram variados, desde o costume e a tradição até o dever público, a obrigação judicial e as regulamentações impostas por corporações, municípios ou príncipes. Outros fatores como a aprovação na vida pública e na vida privada, a ameaça de punição e a hierarquia também tinham o papel de incentivos para a contribuição do indivíduo com a produção. Foi somente a partir do século XIX, portanto, que os mercados formaram um sistema econômico em separado, constituindo-se não mais como um traço secundário da sociedade e obtendo uma relevância nunca antes vista.

Outra questão levantada por Polanyi é a respeito das diversas motivações que estimulam os indivíduos a trabalharem. Por exemplo, há aquelas que envolvem a honra, a glória, o poder, os costumes, a estética ou a religião. Na economia de mercado, os incentivos da fome e do ganho estimulam o indivíduo a dedicar esforços no trabalho e na produção. Polanyi (2012, p. 220) mostra bem essa relação entre a sociedade e a questão da natureza humana, afirmando que “quando a sociedade espera de seus membros um dado comportamento, e quando as instituições dominantes tornam-se mais ou menos capazes de impor essa conduta, as opiniões sobre a natureza humana tendem a refletir esse ideal”.

A partir do conceito substantivo de economia, Polanyi analisa a economia como um processo instituído, o qual adquire estabilidade e unidade através da junção dos três padrões institucionais colocados por ele: reciprocidade, redistribuição e troca de mercado. Estuda, assim, o modo como o processo econômico institui-se em diferentes épocas e sociedades, destacando a existência de um pequeno conjunto de padrões de organização econômica e de subsistência. Afinal, o significado substantivo de “economia” adotado pelo autor possui o sentido de associá-la à busca dos meios de subsistência e à reprodução material da sociedade.

As formas de integração podem ter relevância distinta em cada tipo de economia, dependendo de como são institucionalizados os movimentos de bens e pessoas em uma determinada sociedade. A dominância de cada padrão pode ser distinta em cada sociedade. Essas formas de integração “designam os movimentos institucionalizados pelos quais se conectam os componentes do processo econômico, desde os recursos materiais e o trabalho até o transporte, o armazenamento e a distribuição dos produtos” (POLANYI, 2012, p. 83).

Um ponto importante dessa análise institucional é a maneira como Polanyi lida com o tema da natureza humana. O foco nas estruturas sociais e nas mudanças institucionais minimiza o exame psicológico de atitudes e motivos individuais. Se há algum tipo de contraste no comportamento humano de uma sociedade para outra, isso acontece muito mais pela diferença na organização social do que na natureza do ser humano. Portanto, interessa-lhe a estrutura institucional na qual os motivos e ações operam.

Quanto aos tipos de padrões de organização, há a reciprocidade, caracterizada por ser uma troca de natureza social e voluntária, distinta das trocas comerciais. Envolve o ato de presentear, a dádiva e a sua retribuição⁸. A reciprocidade pressupõe a simetria, ou seja, a existência de dois ou mais grupos cujos membros comportam-se de maneira semelhante uns com os outros. A redistribuição, outro tipo de organização, envolve uma autoridade central que armazena e distribui a produção gerada pelos indivíduos, em uma relação na qual as trocas são involuntárias. A autoridade central tem o papel decisório sobre como vai administrar os recursos e os indivíduos seguem as normas estabelecidas. A terceira forma de integração é a troca de mercado, realizada por meio da relação entre oferta e demanda de bens e serviços. Ela pressupõe um sistema de mercados formadores de preços, em que a moeda é a forma geral de equivalência.

Polanyi, através dos estudos de sociedades tribais realizados por Thurnwald e

⁸ A dádiva foi estudada por Marcel Mauss, cujas contribuições serão apresentadas no próximo capítulo.

Malinowski, mostra que os princípios da reciprocidade e da redistribuição orientavam a produção e a distribuição nas sociedades não-mercantis. Nessas sociedades, os atos de troca eram gratuitos, baseados na reciprocidade, onde não havia a ideia de lucro (POLANYI, 1980).

Quanto mais próximos se sentirem os membros de uma comunidade, mais generalizada será a tendência entre eles para se desenvolverem atitudes “reciprocativas” no que se refere a relações específicas limitadas no espaço, no tempo ou noutro sentido. Os laços de parentesco, a vizinhança ou o totem pertencem a grupos mais permanentes e compreensivos; no seu âmbito associações voluntárias ou semi-voluntárias de caráter militar, vocacional ou social criam situações nas quais, pelo menos transitoriamente ou em relação a uma determinada localidade ou situação típica, formam-se agrupamentos simétricos cujos membros praticam alguma forma de mutualidade (MACHADO, 2009, p. 63).

Nos ilhéus triobrandeses, por exemplo, as trocas ocorrem com base na reciprocidade, entre grupos de parentes e entre aldeias inteiras, envolvendo a dádiva e a contradádiva, as quais possuem um caráter cerimonial que elimina uma possível ideia de equivalência. Nesses movimentos recíprocos de bens, “a adequação significa que a pessoa certa, na ocasião certa, deve retribuir o tipo certo de objeto” (POLANYI, 2012, p. 88). Além disso, o comportamento adequado é aquele de consideração e equidade, de acordo com o qual não há práticas de negociação associadas à manifestação de interesse econômico individual nesse tipo de relação de reciprocidade.

A redistribuição é identificada desde em tribos primitivas de caçadores até os sistemas de armazenamento na Antiguidade, na Suméria, no Egito, no Peru e na Babilônia (o sistema tributário dos Estados modernos é também uma forma de redistribuição). Ela prevalece quando os bens, incluindo terra e recursos naturais, são recolhidos e distribuídos segundo uma lei ou costume, mas também pode ocorrer quando há apenas uma troca dos direitos de apropriação. Segundo Polanyi, o que acontece em alguns povos primitivos era o maior desenvolvimento da vida pública se comparado às sociedades ocidentais atuais. Isso porque uma grande variedade de eventos e celebrações (festas, banquetes fúnebres, solenidades religiosas, colheita, entre outros) oferecia a possibilidade de distribuição de alimentos e produtos manufaturados, por meio do sistema de recolhimento, armazenamento e redistribuição desses bens através do papel central do chefe (POLANYI, 2012).

Quanto à troca mercantil, ela nada mais é do que “um movimento direcional de bens entre

pessoas orientadas para o ganho que cada uma delas obtém dos termos resultantes” (POLANYI, 2012, p. 91). Os atos de permuta produzem preços na medida em que exista um padrão de mercado. Assim, é através de um sistema de mercados formadores de preços que esse tipo de troca atua como forma de integração.

Há ainda um quarto princípio de integração considerado por Polanyi, a domesticidade, cujo padrão institucional é a autarquia e consiste na produção para uso próprio. Nesse caso, um grupo tem suas atividades econômicas determinadas pela necessidade de provisão e a produção é direcionada ao consumo dos próprios membros, inexistindo uma dependência de recursos externos. A natureza do núcleo institucional é variada (poder político, família patriarcal, sexo), bem como o tamanho do grupo e o grau de democratização na sua organização interna (POLANYI, 1980). Entretanto, a domesticidade não é concebida pelo autor como um quarto padrão de integração, sendo apenas uma “redistribuição em pequena escala”, pois se refere ao aspecto econômico de uma unidade básica, e não à organização das relações entre unidades.

A característica que permite determinar a forma de integração dominante é o grau em que ela é capaz de integrar a terra e o trabalho na sociedade. Contudo, várias formas subordinadas podem coexistir junto a uma dominante. Não há uma ideia de estágios de desenvolvimento ou sequência temporal. Sintetizando esses aspectos, como mostra Machado (2009, p. 62), “Polanyi defende que o efeito integrador é condicionado pela presença de determinados arranjos institucionais, tais como organizações simétricas, pontos centrais e sistemas de mercado”.

Um tipo de comportamento constatado em uma sociedade pressupõe a presença de uma estrutura ou de um quadro institucional específico para que seja considerado um padrão de integração. Isso vale para as três formas de integração analisadas por Polanyi: reciprocidade, redistribuição e troca de mercado. A ocorrência desses atos e comportamentos associados a esses três princípios depende de pré-condições institucionais para que possam produzir o efeito esperado na sociedade (POLANYI, 2012).

Definidos esses tipos de troca e de integração estabelecidos por Polanyi (com a contribuição anterior de antropólogos como Malinowski, como já mencionado), pode-se partir para considerações mais gerais sobre a sociedade mercantil capitalista. Como visto, para o autor, até o fim do feudalismo na Europa Ocidental os sistemas econômicos conhecidos eram organizados de acordo com princípios de redistribuição, domesticidade, reciprocidade ou com uma combinação deles. Através de alguma organização social e do uso de padrões de simetria,

centralidade e autarquia, essas formas de integração podiam ser efetivamente institucionalizadas. Diversos aspectos como a religião e os costumes tinham também um papel nas relações sociais, elementos considerados também por Weber.

Os mercados, apesar de existirem durante outras épocas, tornaram-se destacados no sistema econômico apenas a partir do término da Idade Média. Até a Revolução Industrial, os mercados eram acessórios da vida econômica e somente a partir desse evento é que a produção e a distribuição passaram a ser orientadas pelo mecanismo autorregulador dos mercados. A motivação do lucro começa a ser generalizada no lugar da motivação da subsistência no que tange às ações dos indivíduos. Mercados surgem para todo tipo de produto, inclusive com relação à terra, ao capital e ao trabalho, com preços definidos (aluguel, juros e salários, respectivamente), criando a ideia de que esses fatores são mercadorias. (POLANYI, 1980).

Laville (2001) contextualiza a análise de Polanyi na economia de mercado mais recente. Com o protecionismo executado pelos Estados presenciado após a Segunda Guerra Mundial, percebe-se o princípio da redistribuição no papel da autoridade central. A reciprocidade, por sua vez, apresenta uma menor relevância na sociedade moderna se comparada às sociedades tradicionais, nas quais ela cumpria uma função de integração nas relações sociais expressando uma dependência pessoal. Agora, ela aparece de forma dispersa como reciprocidades parciais. Já a domesticidade é menos relevante ainda, pois as sociedades rurais tradicionais e as relações de parentesco e vizinhança que influenciavam na atividade produtiva desses agrupamentos acabaram desestabilizando-se.

O autor sustenta que três formas econômicas com diferentes princípios de comportamento surgiram com força no século XX, especificamente no período de recuperação e crescimento pós-guerra: a economia mercantil associada ao mercado propriamente dito, a chamada economia não-mercantil correspondida pelo princípio da redistribuição e, por fim, a economia não-monetária ligada aos princípios residuais de reciprocidade e domesticidade. A economia mercantil é aquela cuja tarefa de ordenar a produção e a distribuição é assegurada pelas trocas mercantis – o mercado é o mecanismo principal de organização da economia, independentemente do grau de intervenção do Estado. O segundo tipo de economia, a não-mercantil, é de responsabilidade estatal, o qual executa o princípio de redistribuição, em um papel supletivo em relação ao mercado, sendo que na Europa esse tipo de forma obteve maior espaço no pós-guerra, quando a proteção social e a transferência de renda foram elementos em destaque. A economia não-

monetária, por sua vez, encontra-se marginalizada diante das outras duas formas econômicas descritas acima. Nela, a ordem na produção e na distribuição de bens e serviços é assegurada pelos princípios da reciprocidade e da domesticidade e envolve relações sociais não-monetárias.

Laville (2008) aponta para a presença de três reducionismos no campo da economia. O primeiro refere-se à autonomização da esfera econômica assimilada pelo mercado. Quando foi ocultado o sentido substantivo da economia, nos termos de Polanyi, considerando-se a economia a ciência da riqueza através do significado formal, houve uma confusão entre economia e economia mercantil. Passou-se a considerar o mercado como princípio econômico por excelência, esquecendo-se que as sociedades ao longo do tempo mobilizaram não apenas o princípio das trocas mercantis, mas também a redistribuição e a reciprocidade, por exemplo.

O segundo ponto levantado por Laville é a identificação do mercado a um mercado autorregulador. As hipóteses racionalista e atomista sobre a ação humana no campo da economia fizeram com que métodos dedutivos por agregação fossem utilizados sem a consideração do ambiente institucional. Tratar o mercado unicamente como autorregulado pelo mecanismo de oferta e demanda significa, para o autor, não levar em conta mudanças e estruturas institucionais, isto é, “a explicação do mercado pela maximização do lucro mascara sua origem de um processo institucionalizado” (LAVILLE, 2008, p. 35). O terceiro reducionismo tratado pelo autor é aquele que se refere à empresa capitalista. Na economia capitalista, cujo pilar é a propriedade privada dos meios de produção, o lucro tem um papel fundamental. Por isso a empresa moderna é comumente associada à empresa capitalista.

Porém, Laville mostra que a sociedade apresentou respostas a esses três reducionismos mencionados. Primeiramente, a promoção do princípio da redistribuição ocorreu para combater o reducionismo da economia ao mercado, através da ação pública, dos direitos individuais garantidos pelo Estado social, pela redistribuição de bens e serviços fora do plano da economia mercantil. Em segundo lugar, por meio de legislações e elaboração de um conjunto de regras via decisões políticas, procurou-se combater a confusão entre mercado e mercado autorregulador. Por último, com relação ao aspecto empresarial, cresceu o número de tentativas para criar e reconhecer a existência de empresas distintas àquelas capitalistas. As conclusões vão à direção de um reconhecimento de diferentes formas de economia e de empresas. Diversas ações públicas organizadas pelos indivíduos no campo das políticas sociais, o papel do Estado no financiamento

e na regulação de serviços para a população, enfim, fazem parte do amplo complexo da economia não-mercantil.

A partir das análises de Polanyi, é possível compreender a noção da submersão da economia na sociedade. A função da economia em Polanyi é a reprodução da sociedade, o que possibilitou o autor:

[...] ampliar o sentido de economia para além dos dogmas neoclássicos e apreender os processos de produção e trocas estando relacionados ao atendimento de necessidades, não individuais, mas comuns; e, sobretudo, inseridos em um tecido social, onde história, cultura, valores humanos fazem diferença (AMBROSINI; FILIPPI, 2008, p. 132).

Viu-se que o mercado é uma entre outras formas que os seres humanos se organizavam (e se organizam) para busca dos meios de subsistência, para a reprodução da sociedade. A abordagem de Polanyi auxilia na compreensão dessas formas que não são estudadas pela teoria econômica dominante. A partir do processo em que a economia passou a desenraizar-se da sociedade, surgiu a crença mais ou menos generalizada que Polanyi (2012) chamou de “falácia economicista”, constituída por pressupostos sobre comportamento humano, de “naturalização” da economia, que nada mais eram do que produtos de uma época, e não axiomas como sustentado pelo liberalismo utilitarista (AMBROSINI; FILIPPI, 2008). Polanyi, portanto, utilizou o significado substantivo da economia, considerando-a um processo instituído a partir de relações sociais, entre os homens e seu entorno, atendendo às necessidades materiais com fins de garantir a reprodução da sociedade. Compactou com a concepção de Aristóteles, do homem como ser social, e não econômico.

Concluindo, tendo visto como essa investigação antropológica adentrou a economia mostrando como os indivíduos (e seus interesses, privados) são eles mesmos históricos, assim como os laços sociais e as formas de produção e troca, então se pode passar às contribuições de Marcel Mauss e a uma análise mais atual destas investigações dando uma importância maior para os trabalhos de Mark Granovetter e sua adaptação do conceito de enraizamento.

3 MARCEL MAUSS, MARK GRANOVETTER E A NOVA SOCIOLOGIA ECONÔMICA: O SOCIAL INSEPARÁVEL DO ECONÔMICO

Na primeira seção será dado um destaque à análise do antropólogo e sociólogo Marcel Mauss, cujas análises das sociedades arcaicas apresentam uma novidade metodológica (no lugar da divisão das esferas e da pergunta de qual domina e qual é subordinada, tem-se o “fato social total”, que abrange todas as esferas), e apresenta a troca de dádivas - realidade no passado - como possibilidade no futuro. Na segunda seção, aborda-se a chamada Nova Sociologia Econômica e analisa-se principalmente Mark Granovetter, o qual reinterpretou o conceito de enraizamento de Polanyi e destacou a importância das redes sociais. Na terceira seção, serão discutidos aspectos que aproximam as abordagens de Mauss e Granovetter.

3.1 A dádiva em Marcel Mauss e seus desdobramentos na sociedade contemporânea

A partir da análise dos estudos acerca da prática da dádiva em sociedades tradicionais, a obra de Marcel Mauss⁹ aborda o desenvolvimento de sistemas de reciprocidade como características das transações entre indivíduos ou grupos de indivíduos, as quais vão além da dimensão econômica – e do caráter utilitário e movido pelo autointeresse - englobando também aspectos não econômicos da vida social. Ao conceber a dádiva como um fenômeno ou fato social em que a troca é ao mesmo tempo livre e obrigatória, interessada e gratuita, a contribuição de Mauss permite explorar regimes de trocas que não se restringem aos mecanismos estritos de mercados (preço, oferta e demanda) e que poderiam, em tese, avançar nas sociedades contemporâneas no sentido de constituírem parte do processo de produção e distribuição de bens (ou, por outro ângulo, parte do processo de atendimento das necessidades humanas). Neste sentido, os sistemas de reciprocidade, tais como considerados por Mauss, não se enquadram nos modelos restritos das instituições *mercado* e *Estado*, e estariam na base do processo de surgimento e expansão de formas alternativas de organização da produção, como se propõe no presente trabalho (no caso, os exemplos analisados são a economia solidária e a *commons-based peer production*).

⁹ Não serão tratados minuciosamente os relatos antropológicos e o funcionamento de cada povo estudado por Mauss, pois não é esse o foco aqui, mas sim a apresentação de ideias mais gerais e dos desdobramentos de sua obra.

O conceito essencial e distintivo do estudo de Mauss (2003) é a dádiva, que corresponde ao intercâmbio de objetos entre indivíduos e entre grupos, em que as relações sociais são construídas e articuladas por essas transações. Com relação às sociedades arcaicas¹⁰, a dádiva possui dois aspectos fundamentais para os fins de definição: 1) abrange não apenas a troca de bens e riquezas materiais, móveis e imóveis, mas mais do que isso, um conjunto amplo de amabilidades, feiras, festas e ritos, dos quais a circulação de riquezas e o mercado são apenas um momento ou parte de um contrato mais geral e mais duradouro; 2) pode ser interpretada como um sistema de prestações e contraprestações que tem um caráter voluntário em primeiro plano, mas ao mesmo tempo obrigatório. Esse conjunto de práticas é definido por Mauss como um “sistema de prestações totais”.

A dádiva e o sistema de prestações em Mauss apresentam duas características a destacar. A primeira refere-se ao seu caráter de “fato social total”, na medida em que perpassa todas as esferas da vida humana, não se restringindo a uma dimensão econômica ou religiosa, por exemplo. A segunda corresponde à tripla obrigação associada à dádiva, de dar, receber e retribuir, estabelecendo assim a reciprocidade como elemento central.

Ao estudar o conceito de *dádiva*, Mauss, cuja obra dialoga com Karl Polanyi (pois ambos tratam em última análise da inserção do econômico no social), analisa as formas de circulação dos mais variados tipos de bens em diferentes sociedades. No conjunto de fatos e fenômenos que constituem a vida social das sociedades ao longo do tempo, desde a pré-história:

[...] exprimem-se, de uma só vez, as mais diversas instituições: religiosas, jurídicas e morais – estas sendo políticas e morais ao mesmo tempo -; econômicas – estas supondo formas particulares da produção e do consumo, ou melhor, do fornecimento e da distribuição -; sem contar os fenômenos estéticos em que resultam esses fatos e os fenômenos morfológicos que essas instituições manifestam (MAUSS, 2003, p. 187).

Nesse sentido, a dádiva é um fato social total, pois é um fenômeno que abrange diversas esferas e instituições da sociedade: política, econômica, religiosa, estética, jurídica, morfológica, entre outras. Portanto, a produção nessas sociedades exprime toda a vida social, definindo assim um caráter simbólico (e não meramente utilitário) das trocas (bens materiais e símbolos, gestos). Em outras palavras, não é possível dissociar os aspectos econômicos de outros elementos da vida humana. As trocas sociais possuem um significado simbólico acima de tudo, não sendo possível

¹⁰ Ou, nas palavras de Mauss, as “ditas primitivas, e também as que poderíamos chamar arcaicas”. São as sociedades que precederam a que o autor vivia e mesmo as contemporâneas.

reduzi-las unicamente a um caráter material ou utilitarista baseado em preferências e cálculos. A totalidade representada por esses fatos significa também a impossibilidade de existir uma superioridade hierárquica da economia sobre os fenômenos sociais (MARTINS, 2005). Na mesma linha, essa noção de totalidade aponta a “ausência de autonomia da dimensão econômica e sua imbricação junto às demais esferas da vida social como características dessas sociedades” (FRANÇA; DZIMIRA, 1999, p. 153).

Sua atenção recai sobre as prestações econômicas entre seções e subgrupos de sociedades ditas primitivas e arcaicas. Mais especificamente, a ênfase é no “caráter voluntário, por assim dizer, aparentemente livre e gratuito, e no entanto obrigatório e interessado, dessas prestações” (MAUSS, 2003, p. 188). Ao investigar os motivos pelos quais um presente recebido por alguém é obrigatoriamente retribuído, o autor busca atingir dois objetivos:

[...] chegaremos a conclusões de certo modo arqueológicas sobre a natureza das transações humanas nas sociedades que nos cercam ou que imediatamente nos precederam. Descreveremos os fenômenos de troca e de contrato nessas sociedades que não são privadas de mercados econômicos como se afirmou – pois o mercado é um fenômeno humano que, a nosso ver, não é alheio a nenhuma sociedade conhecida -, mas cujo regime de troca é diferente do nosso (*idem*).

Mauss procurava organizar os fatos das sociedades estudadas e apresentar um estudo sobre as civilizações de modo mais geral, não preocupado em estabelecer uma obra contínua e sem o intuito de realizar reflexões filosóficas baseadas em ideias. Não fez pesquisa de campo, ao contrário de Malinowski, autor do livro “Os Argonautas do Pacífico Ocidental”, lançado um ano antes da publicação do “Ensaio sobre a Dádiva”. Mauss também inspirou-se em pesquisas realizadas por Franz Boas e por Radcliffe-Brown. Apesar de ter atuado como militante socialista, Mauss procurava não misturar a ciência com a política. Além disso, mesmo que Mauss tenha feito críticas à sociedade de sua época e tenha tratado das trocas em sociedades antigas, o objetivo do autor não era “a postulação de um retorno nostálgico a um passado pré-moderno. Seu horizonte é o da defesa de um equilíbrio entre o individualismo e a moralidade, por um lado, e o direito da dádiva, por outro” (LANNA, 2000, p. 177).

Na sua vida pessoal, Mauss identificou-se com ideais associacionistas e defendeu a mobilização de indivíduos e grupos através de instituições alternativas que pudessem assim transformar a sociedade. Diferenciava-se, portanto, do socialismo que atribuía ao Estado o principal papel nesse sentido. Além disso, como mostra Martins (2005), a dádiva evidencia que

não se pode valorizar mais o todo do que as partes, ou seja, que a obrigação moral coletiva (sugerida por Durkheim e parcialmente compartilhada por Mauss, pois identifica na dádiva uma regra moral que se impõe) não impede os próprios movimentos de base e as relações entre os indivíduos que alteram sentidos, funções e estruturas estabelecidas. Martins ainda mostra que indivíduo e sociedade são modos de manifestação do fato social total do sistema da dádiva, onde “nem a obrigação sugerida pela ideia de totalidade pré-existe aos indivíduos, nem aquela de livre interesse subjacente à ideia de indivíduo pré-existe à de sociedade” (MARTINS, 2005, p. 54).

Para Mauss, os estudos da história das sociedades humanas, tanto as tradicionais quanto as modernas, evidenciaram a presença de um sistema de reciprocidades entre os indivíduos, um sistema de circulação de bens materiais e simbólicos. Em outras palavras, constatou-se o sistema das dádivas, em que os indivíduos e coletividades trocam através da tríplice obrigação de dar, receber e retribuir.

A dádiva inclui não apenas presentes, mas também heranças, comunhões, festas, visitas e uma ampla gama de “prestações”. Múltiplos elementos se misturam nas relações sociais dessas sociedades: feiras, banquetes, casamentos, ritos, nascimentos, mercados, aspectos militares, vínculos de direitos, etc. Mauss analisa a dádiva na Polinésia, no noroeste da América, na Melanésia, bem como aponta a sua relevância na compreensão de várias sociedades, desde o direito hindu, germânico e romano até a civilização chinesa e os indígenas da Amazônia. Todavia, apesar da universalidade desses atos, há particularidades em cada caso. Por isso se deve levar em conta a maneira como funcionam as trocas em cada época (tempo e espaço), e as suas formas variadas.

Na circulação de dádivas estudadas por Mauss, “o mercado é apenas um dos momentos e a circulação de riqueza apenas um dos termos de um contrato muito mais geral” (MAUSS, 2003, p. 191). Isso que Mauss chamou de “sistema de prestações totais” envolvia não apenas coisas úteis economicamente, mas também outros tipos de regalos, onde todos os objetos carregavam relações sociais, de hierarquia, de compromissos, crenças, etc.

Assim, de acordo com Mauss, quando uma pessoa dava algum presente, ele também dava algo de si, sugerindo um elemento espiritual essencial para a manutenção desse sistema de dádivas/compromissos. O laço social associado às dádivas é mantido pela tripla obrigação de dar, receber e devolver, o que determina o caráter recíproco e não altruísta na dádiva. A troca de

dávivas estabelecia assim uma aliança social, envolvendo aspectos simbólicos e não apenas econômicos.

Os termos *mana* e *hau* utilizados pelos povos nativos representam a ideia de um vínculo de almas, um vínculo econômico, religioso, moral, político. A troca de dávivas é ao mesmo tempo uma troca material e uma troca espiritual, pois implica um olhar diferente para o outro e um grau de alienabilidade. Ao dar algo, um indivíduo dá algo dele próprio e essa noção de dádiva aproxima os envolvidos e faz um colocar-se no lugar do outro (LANNA, 2000). A obrigação de dar e receber, questão considerada essencial por Mauss no início de seu ensaio, é justamente explicada por esse laço que cria o vínculo.

Vê-se que em Mauss, como em Polanyi, os “mercados” sempre existiram; a sociedade mercantil é que é uma entre vários tipos de sociedades ao longo da história, não sendo, portanto, “natural”. Ainda, ambos discordam da noção de “homem econômico” e criticam igualmente o utilitarismo e a ideia do interesse individual do pensamento liberal. A novidade acrescida à crítica anti-utilitarista estruturada a partir da obra de Mauss está em condenar as tentativas de “limitar as motivações humanas apenas à moral do interesse e do egoísmo e de privilegiar a economia de mercado como instância privilegiada na produção do bem-estar social” (MARTINS, 2005, p. 7), uma vez que o autor evidencia como os interesses do grupo são absolutamente concretos e passam mesmo na troca ente coisas.

Apesar de ter certa semelhança com a ideologia da generosidade e do altruísmo, a dádiva na verdade distingue-se porque envolve trocas que possuem um caráter voluntário e interessado, mas também obrigatório e desinteressado, ao nível do individual (pois ao nível do social, significa manter o grupo unido e sem conflitos e guerras). Não é um altruísmo puro, mas sim uma relação em que há a expectativa de retribuição e em que os indivíduos dão porque há uma obrigação envolvida. Como mostra Lanna (2000, p. 176), “o estudo da dádiva permitiria à sociologia a superação relativa de dualidades profundas do pensamento ocidental, entre espontaneidade e obrigatoriedade, entre interesse e altruísmo, egoísmo e solidariedade, entre outras”.

Contudo, a obrigatoriedade não é absoluta, pois na “experiência concreta das práticas sociais, os membros da coletividade têm uma certa liberdade para entrar ou sair do sistema de obrigações” (MARTINS, 2005, p. 49). Tem-se assim uma incerteza na circulação das dávivas,

em que essa obrigatoriedade relativa possibilita a mudança de situações de paz para situações de conflito e guerra.

O ato de dar não significa necessariamente que o outro irá aceitar ou retribuirá caso aceite. Como mostra Alves e Bursztyn (2009), não há um jogo de interesse na relação entre o doador e donatário, pois há um componente afetivo nessa troca. Além disso, “trata-se de uma obrigação de liberdade, ou seja, ela é indissociavelmente livre e obrigada, interessada e desinteressada” (ALVES; BURSZTYN, 2009, p. 591). A dádiva consiste em rituais que fortalecem os vínculos das relações sociais, diferente do princípio de equivalência da troca mercantil em que se busca liquidar uma dívida e assim romper esse laço social. Ainda, na dádiva:

[...] não se realizam simples trocas de bens materiais, mas também trocas simbólicas, pois o ato de dar, receber e retribuir tem um significado simbólico. Ele se realiza em função da vontade de construir laços, relações (valor das pessoas) e não pela utilidade dos bens (valor de uso) ou em função de seu valor monetário (valor de troca). O preço é o da honra e o da grandeza de quem dá ou da desonra e vileza de quem, aceitando, recusa-se a devolver. Por isso, os interesses instrumentais são hierarquicamente secundários em relação aos interesses de forma ou de apresentação de si mesmo na tessitura das relações sociais (*ibid*, p. 593).

A obra de Mauss, ao longo do século XX, teve grande influência especialmente para a Antropologia e para a Sociologia, mas também foi alvo de interesse de economistas e de cientistas sociais em geral. Essa importância é evidenciada pela criação da M.A.U.S.S. (Movimento Anti-Utilitarista nas Ciências Sociais) em 1981, revista francesa fundada por Alain Caillé e cujos autores envolvidos desenvolveram as ideias de Mauss, consolidando um paradigma sociológico, compreendendo de maneira diferente o laço social, as ações e relações entre indivíduos e entre grupos. A influência maussiana, com força inicialmente na França, começou a espalhar-se nas últimas décadas pela Itália, Espanha, outros países da Europa e mesmo no Brasil.

O constante desenvolvimento da teoria da dádiva ao longo das últimas décadas reforçou a relativização do caráter universal – segundo o *mainstream* econômico - da concepção do *homo economicus*, do utilitarismo enquanto explicação e interpretação das relações sociais e da própria organização da sociedade, pois, como mostra Lima (2012, p. 32), Mauss mostrou a “presença de um sistema de reciprocidades de caráter interpessoal observável em todas as sociedades, independentemente de serem tradicionais ou modernas”. Como mostram Niederle e Radomsky (2008), a análise de Mauss demonstra como a troca vai além das dimensões normalmente

associadas com a transação de mercadorias e carrega em si um potencial de sociabilidade e relações de solidariedade que sustentam a integração social.

Pode-se dizer que a perspectiva da dádiva sugere um espaço de interação entre indivíduos em que há ao mesmo tempo liberdade e obrigação, nenhuma delas de forma absoluta, estabelecendo uma relação entre o conjunto e as partes em que parâmetros morais definidos pela coletividade não limitam completamente as individualidades e as liberdades. A teoria da dádiva, portanto, complementar à interpretação associacionista, sugeriu uma via além do Estado e do mercado, qual seja, a via da sociedade civil baseada em relações com outro tipo de mecanismo de organização. Nessa última constitui-se a democracia primária, em que se estabelecem experiências de organização coletiva do trabalho, cooperativas e associações de ajuda mútua sob princípios comunitários que, de acordo com Lavelle (2001), foram sufocados pela hegemonia dos dois principais paradigmas modernos, o Estado e o mercado, instituições que representam respectivamente a obrigação e o interesse.

Lanna ainda levanta a questão que, apesar de haver um reconhecimento que na sociedade ocidental moderna as relações mercantis tenham atingido um intenso desenvolvimento, “a moral de comerciante”, como chamou Mauss, não é a única existente. Ademais, tanto pode haver conflito quanto complementaridade entre as lógicas da dádiva e da mercadoria. Há uma “intersubjetividade que estas relações implicam” (LANNA, 2000, p. 189). Lima (2012) amplia essa ideia e afirma que as contribuições de Mauss abrem espaço para a intersubjetividade, livre da coerção da objetividade, e que o indivíduo constitui-se como socializado. A dádiva ainda sugere uma multiplicidade de manifestações do sujeito, o qual é considerado como um personagem ativo da “formação e transformação de si e da realidade social” (LIMA, 2012, p. 31-32).

Sabourin (2008) procura associar a dádiva com a questão da reciprocidade, a qual é levantada, porém pouco trabalhada por Mauss. Para isso, parte da afirmação de que a dádiva é contrária à troca, ao que ressalta a observação de Mauss no seu *Ensaio sobre a dádiva* a respeito da diferença entre o regime de troca das sociedades arcaicas em comparação com o funcionamento dos mercados econômicos das sociedades capitalistas, (ainda que) reconhecendo que o mercado e as trocas em geral são um fenômeno existente desde tempos remotos em qualquer sociedade, bem antes do advento do capitalismo.

O que determina essa diferença é a presença de um laço espiritual, uma expressão

simbólica vinculada às transações, às ações, ou mais precisamente, às chamadas prestações. Essas prestações (na forma de dádivas, ou presentes) são dadas, recebidas e retribuídas, constituindo a tripla obrigação ligada às dádivas. Ademais, essas prestações envolvem uma mistura entre riquezas materiais (coisas) e espirituais (almas), o que explica Mauss afirmar que algo das pessoas que fazem a prestação vai junto com a coisa dada. Em outras palavras, as dádivas são dadas e retribuídas, mas não é apenas o “presente” (material) que está em jogo, também o prestígio, ou o que Mauss (2003, p. 263) chama de “respeitos” e “cortesias”, enfim, esse aspecto simbólico que os polinésios analisados por ele chamavam de *mana*.

É justamente por meio do *mana*, elemento essencial da dádiva, que Sabourin destaca com mais ênfase a reciprocidade, pois a obrigação de retribuir seria a raiz do *mana*. De acordo com o autor, mesmo que Mauss tenha tratado sobre a reciprocidade, ela não é uma questão analisada em separado, de modo que não há uma teoria ou estrutura da reciprocidade considerada por ele. Se, como Mauss afirmou, as dádivas vão e voltam sempre, tem-se que, independentemente do seu valor ou da sua natureza, há esse laço espiritual que explica a devolução ou retribuição delas, uma situação em que o doador, ao dar algo, acaba dando algo de si mesmo. Essa reciprocidade implica principalmente uma “preocupação pelo outro para estabelecer o *mana*” (SABOURIN, 2008, p. 135), o que diferencia ela (a reciprocidade das dádivas, essa reciprocidade simétrica) da troca mercantil em que, apesar de supor uma reciprocidade mínima, a primeira preocupação é com o próprio interesse.

Ampliando essa noção de reciprocidade, partindo da diferenciação feita por Mauss entre reciprocidade direta (prestações entre dois indivíduos ou grupos) e indireta (os bens simbólicos recebidos são devolvidos a outro grupo e não àquele que foi o doador inicial), Sabourin demonstra que é essa reciprocidade indireta ternária que persiste entre as gerações ao longo do tempo e que está associada a valores éticos e morais na humanidade. Nas palavras de Mauss, o indivíduo:

[...] deve agir levando em conta a si, os subgrupos e a sociedade. Essa moral é eterna; é comum às sociedades mais evoluídas, às do futuro próximo, e às sociedades menos educadas que podemos imaginar! Tocamos a pedra fundamental. Nem mesmo falamos mais em termos de direito, falamos de homens e de grupos de homens, porque são eles, é a sociedade, são os sentimentos de homens de carne, osso e espírito que agem o tempo todo e agiram em toda parte (MAUSS, 2003, p. 299).

Sabourin (2008, p. 137) ainda ressalta que Mauss antecipou também as propostas recentes

de economia solidária, já que as dádivas eram consideradas como fenômenos sociais que abrangiam ao mesmo tempo instituições morais, religiosas, políticas, familiares e econômicas, sendo que essas últimas supõem formas específicas de fornecimento de bens em geral. Os empreendimentos de economia solidária pretendem seguir uma linha semelhante, em que o aspecto econômico não é o único ou principal elemento na lógica da produção e do consumo.

3.2 A Nova Sociologia Econômica e as contribuições de Mark Granovetter

A sociologia econômica, enquanto campo teórico constituído no último quarto do século XIX¹¹, inicialmente preocupou-se com elementos relacionados à modernidade e ao capitalismo. Autores clássicos como Max Weber, Émile Durkheim e George Simmel desenvolveram temas sobre racionalização, secularização, estruturas sociais, ações e motivações individuais, entre outros, abrindo caminho para compreensão da maneira pela qual a sociedade influencia fenômenos econômicos e instituições. Algumas das contribuições de Weber, considerado por muitos como o principal sociólogo (e referência também para a área da sociologia econômica), foram vistas no capítulo anterior.

Se o período entre 1890 e 1920 foi de grande produção de trabalhos na sociologia econômica, o período subsequente foi menos intenso, com poucas obras de destaque (exceção feita a Karl Polanyi, já apresentado no presente trabalho) e com predominância da análise matemática e utilitária na economia, para muitos uma área que estava se afastando das suas raízes nas ciências sociais. Contudo, a partir dos anos oitenta a disciplina voltou a ter destaque, com a consolidação da assim chamada Nova Sociologia Econômica, principalmente através de Mark Granovetter e de seu artigo seminal “Ação Econômica e Estrutura Social: o problema da imersão”, de 1985, o qual será apresentado na sequência desse capítulo.

Esse resgate ocorreu em um período em que a Economia se estabelecia como uma disciplina que utilizava seus mecanismos e conceitos de análise para além da própria Economia, estudando fenômenos sociais através da teoria da escolha racional. Como mostra Júnior (2002), a reação da Sociologia se deu nos anos oitenta quando o paradigma neoclássico econômico, no momento de domínio do “reaganismo” e “thatcherismo” nos Estados Unidos da América e na

¹¹ Swedberg (2005) sugere que alguns *insights* de sociologia econômica foram efetuados anteriormente aos clássicos, nas obras de pensadores como Montesquieu, Saint-Simon, Alexis de Tocqueville e Karl Marx.

Inglaterra, pareceu ter alcançado uma legitimidade para analisar não apenas o mercado em si, mas temas antes abordados pela sociologia, por meio de sua própria base epistemológica. Nesse contexto, pesquisadores na sociologia retomaram os clássicos Weber e Simmel, bem como fizeram uma releitura de Karl Polanyi e do seu conceito de enraizamento, estabelecendo as bases para o desenvolvimento da Nova Sociologia Econômica (NSE).

De acordo com Smelser e Swedberg (1994), a sociologia econômica é a perspectiva sociológica aplicada a fenômenos econômicos e que se diferencia do *mainstream* econômico (as escolas clássica e neoclássica) em sete características principais: conceito de ator, ação econômica, constrangimentos à ação, a economia em relação à sociedade, objetivos da análise, modelos utilizados e tradição intelectual. Em contraste ao individualismo metodológico e ao utilitarismo da teoria econômica dominante que colocam o indivíduo como ponto de partida analítico, a abordagem da sociologia econômica enfatiza a sociedade, os grupos e instituições, de forma que o indivíduo (ou o ator) é considerado como uma “entidade construída socialmente” (SMELSER; SWEDBERG, 1994, p. 4).

Se para a teoria econômica dominante a racionalidade do cálculo econômico é um pressuposto isolado da ação individual, para uma abordagem mais sociológica ela é uma entre outras determinantes das motivações e ações humanas. Isso ocorre porque a relação entre economia e sociedade também é tratada de maneira diferente. Assim, enquanto o *mainstream* econômico tende a colocar a economia (e os fenômenos diretamente associados) antes das questões sociais, considerando assim o mercado e a economia como referências básicas, a sociologia econômica considera o “processo econômico como uma parte orgânica da sociedade” (ibid, p. 6).

A NSE utilizou conceitos inicialmente propostos por autores como Max Weber e Talcott Parsons sobre racionalidade e a análise da vida econômica e de mercados a partir do arcabouço da sociologia. Quanto a esse último aspecto, Karl Polanyi foi de extrema importância ao superar o “naturalismo histórico na apreensão da gênese do sistema de mercado” (JÚNIOR, 2002, p. 44) e ao sugerir, através da concepção substantivista da economia, que os fenômenos econômicos estão enraizados no social enquanto “totalidade” e que não se pode separar o *econômico* e o *social*, ou seja, a economia não teria uma “autonomização” com relação às outras esferas, ao contrário do que muitos economistas pensaram ao longo do tempo. Como será visto nesse capítulo, Granovetter reformulou o conceito de enraizamento de Polanyi, mostrando que mesmo

na sociedade mercantil capitalista há essa imersão, afirmando assim que a ação econômica ocorre no interior de redes de relações sociais. Essa noção de enraizamento ainda seria aprimorada anos depois por Di Maggio (2003), para quem o econômico é enraizado não apenas na estrutura social, mas também na cultura.

Lévesque (2007) sustenta que a NSE seria um novo paradigma sobre as relações entre o social e o econômico, o lugar dos atores ou agentes nas mudanças sociais e a fronteira entre ciência e valor, dando uma ênfase maior aos indivíduos do que, por exemplo, o faz o marxismo. Ademais, nessa abordagem, o econômico passa a incluir o não mercantil e o não monetário, e não apenas o mercantil, como defendia Polanyi.

Lévesque irá analisar que as diferentes abordagens da NSE surgidas desde o fim do século XX (principalmente a partir dos anos 1980) ocorreram num contexto de grande transformação da realidade, comparável àquela ocorrida no fim do século XIX (afirmação do *laissez-faire*, imperialismo, organização científica do trabalho, ao mesmo tempo em que grupos como sindicatos e partidos de trabalhadores aparecem como contraponto a essas mudanças). Portanto, haveria nos anos recentes novas transformações originando novas concepções críticas, ou seja, uma grande transformação “composta de diversos vetores que representam tanto ameaças como oportunidades para pensar de outra maneira o desenvolvimento econômico” (LÉVESQUE, 2007, p. 50). O autor sugere que o primeiro vetor referia-se à crítica iniciada no fim dos anos 1960, constituída por uma “crítica social, que se queria corretiva do capitalismo industrial, e uma crítica artística, mais radical, cujas demandas de autonomia e de criatividade exigiam transformações mais amplas do sistema de produção e de consumo” (idem). O segundo vetor seria associado à globalização financeira que, além de criar riquezas e ao mesmo tempo gerar desigualdades, segundo o autor, também tem o efeito de estimular a reação de movimentos contrários a ela e defensores de uma globalização alternativa. Outro vetor tem relação com as tecnologias de informação e comunicação (TIC), as quais resultam em um novo tipo de economia “cujos *inputs* provêm da esfera do conhecimento e do saber, colocando a ênfase na interdependência entre o econômico e o social” (LÉVESQUE, 2007, p. 50).

Apesar das diferenças existentes dentro da NSE, o autor sustenta que essas abordagens convergem no sentido de afirmarem que a economia é social. Isso porque os *inputs* (desde bens coletivos e públicos até coletividades sociais que aportam capital social e dotações culturais) e *outputs* (que não são apenas os bens produzidos, mas também exterioridades como

desenvolvimento de coletividades, relação com o meio ambiente e qualidade de vida) da economia são (também) sociais. O mercado, mais do que uma forma organizacional e institucional, é uma construção social (LÉVESQUE, 2007).

Serão apresentadas a seguir algumas das principais ideias de Granovetter (1985), um dos principais autores da Nova Sociologia Econômica, que tratou do enraizamento econômico no social voltado ao próprio funcionamento dos mercados dentro do sistema capitalista. Para ele, transações econômicas estão imersas na estrutura social, pois diversas ações e decisões econômicas são influenciadas por relações sociais que envolvem aspectos como confiança, poder e amizade. Desse modo, Granovetter se aproxima “de Durkheim e de Weber e se distancia de Polanyi ao compreender que na sociedade capitalista o agir econômico é necessariamente um agir social, portanto socialmente inserido, enraizado” (ARAÚJO, 2009, p. 3). Através de uma reinterpretação do conceito de *embeddedness* e com base em Max Weber, Mark Granovetter procurou deslocar o foco da ação individual para as estruturas sociais, mas valorizando as interações entre indivíduos e grupos (JÚNIOR, 2002).

No seu principal artigo, “Ação econômica e estrutura social: o problema da imersão”, Mark Granovetter discute a imersão da ação econômica nas estruturas sociais e o modo como os comportamentos e as instituições são influenciados pelas relações sociais. Para tal, o autor explicita os dois extremos que subestimam ou superestimam demais o papel da sociedade no que se refere ao comportamento individual.

A tradição utilitarista, abrangendo a escola neoclássica, usa os pressupostos da racionalidade e do interesse próprio para caracterizar o comportamento econômico individual, o qual seria, em diversas épocas, suficientemente independente das relações sociais (GRANOVETTER, 2007). Essa concepção subsocializada do ser humano tem origem na economia clássica, passando pela abordagem formalista na antropologia e, mais recentemente, estimulada pela chamada “nova economia institucional”, cujas referências são, por exemplo, Douglass North, Robert Thomas e Oliver Williamson.

Há, por outro lado, aqueles que defendem o argumento de que o comportamento econômico sempre esteve imerso nas relações sociais em sociedades pré-mercantis, mas que passou a ser mais independente e autônomo com a modernização. Menos influenciadas por relações de parentesco ou outros aspectos sociais, as transações econômicas passam a ser definidas por motivações econômicas referentes aos cálculos racionais de ganho individual,

colocando a economia em uma posição separada e destacada na sociedade moderna. Esta é a perspectiva da imersão, como foi visto no capítulo anterior, observada nas obras da escola “substantivista” na Antropologia, cujo principal autor é Karl Polanyi, na “economia moral” de Thompson e Scott e no marxismo, de acordo com Granovetter.

Como um contraponto a essas concepções “extremas”, Granovetter coloca-se entre as duas e afirma que o nível de imersão do comportamento econômico é mais baixo em sociedades não reguladas pelo mercado do que sustentam os substantivistas e teóricos do desenvolvimento e, além disso, que a modernização mudou menos esse enraizamento do que esses autores afirmam. Porém, defende que a imersão do econômico no social na sociedade é mais intensa do que o considerado por formalistas e por economistas em geral.

Como já mencionado, “as economias clássica e neoclássica se baseiam em uma concepção atomizada e *subsocializada* da ação humana, dando continuidade à tradição utilitarista” (GRANOVETTER, 2007, p. 4). O impacto das estruturas e relação sociais sobre consumo, produção e distribuição é negligenciado. Presumem-se condições de concorrência perfeita, nas quais preços e informações perfeitas são o referencial das relações entre os agentes. Essa visão idealista do mercado, segundo Granovetter, seria politicamente interessante para seus defensores. Além disso, a mínima importância dada às relações sociais e aos contextos institucionais acaba por excluir o problema da ordem social de Hobbes¹².

Granovetter ressalta o caráter *sobresocializado* da forma como a sociedade afeta o comportamento individual em trabalhos de economistas como Michael Piore, Samuel Bowles e Herbert Gintis. Segundo ele, essas concepções:

[...] são um tanto mecânicas: uma vez conhecida a classe social do indivíduo ou seu segmento no mercado de trabalho, todo o resto em termos de comportamento é automático, visto que eles são tão bem socializados. A influência social é entendida aqui como uma força externa que, como Deus para os deístas, coloca as coisas em funcionamento sem provocar nenhum outro efeito posterior – uma força que se insinua na mente e no corpo dos indivíduos [...], alterando sua forma de tomar decisões (GRANOVETTER, 2007, p. 5).

Portanto, apesar do contraste entre as concepções sub e sobresocializadas, Granovetter

¹² Conforme Granovetter, o liberalismo clássico e a economia clássica sustentam que mercados competitivos baseados na concorrência perfeita tiram a necessidade de um aparato repressivo. Nesse modelo, todos conhecem os mercados e possuem as informações a custo zero e, se houver alguma distorção referente ao mau comportamento de um agente, a solução é a simples busca de outros negociantes confiáveis. Portanto, “as relações sociais e as suas singularidades se tornam questões circunstanciais” (GRANOVETTER, 2007, p. 5).

demonstra, de forma pertinente, uma “semelhança irônica” entre elas: nas duas o comportamento quanto às escolhas e decisões é tomado por atores atomizados. Enquanto na primeira essa atomização se refere à orientação utilitarista e ao interesse próprio do agente, na segunda ela resulta da interiorização dos padrões comportamentais e, conseqüentemente, do efeito apenas secundário das relações sociais.

O autor defende uma análise da ação humana que evite a atomização característica dos extremos dessas concepções, na medida em que, para ele, os atores “não se comportam nem tomam decisões como átomos fora de um contexto social, e nem adotam de forma servil um roteiro escrito para eles pela intersecção específica de categorias sociais que eles porventura ocupem” (GRANOVETTER, 2007, p. 8). O comportamento individual está enraizado¹³ em “sistemas concretos e contínuos de relações sociais” e, por isso, a abordagem teórica e empírica para a análise do comportamento econômico é efetuada por meio dessa visão do enraizamento adotada por ele.

Em outro artigo, *The Strength of the Weak Ties*, Granovetter (1973) rompeu com a sociologia tradicional ao “propor a análise do padrão de conexão existente entre os indivíduos (grau de coesão das redes, fluxo de recursos entre os indivíduos como dinheiro, afeto, informação)” (KAUFMAN, 2012, p. 208). No artigo, Granovetter trata da importância dos laços fracos nas interações entre indivíduos, em uma abordagem sobre redes sociais. Propõe uma ponte entre micro e macro relações do sistema social e sugere que compreender as forças dos laços sociais entre indivíduos em interações em pequena escala possibilita compreender eventos de larga escala. Os laços fracos seriam aqueles entre conhecidos, enquanto os laços fortes envolvem relações de amizade ou de parentesco. O que interessa reter aqui é sua conclusão sobre como os laços fracos tendem a ligar um número maior de indivíduos de diferentes grupos pequenos do que os laços fortes, os quais são mais concentrados em grupos particulares. Assim, os laços fracos envolvem um número maior de contatos distantes, os quais conhecem diferentes pessoas, com outros tipos de conhecimentos, ideias e informações. Portanto, os laços fracos são importantes, pois estabelecem pontes entre redes, ampliando o acesso a outros “universos sociais”, com diversidade de informações.

¹³ Em Zukin e DiMaggio (1990), são destacadas quatro formas de imersão social no mercado: estrutural, cognitiva, cultural e política. Complementa-se, portanto, a concepção de enraizamento de Granovetter.

Enquanto nos laços fortes há uma identidade comum em que as dinâmicas geradas não são expandidas para além desse círculo social, nos laços fracos as conexões ocorrem com outros grupos e indivíduos, saindo dos limites de um grupo isolado e configurando, assim, uma rede social. Os laços fortes definem a configuração dos nós, e os laços fracos constituem as pontes entre os grupos (GRANOVETTER, 1973). Estabelecendo muitos laços fracos, um indivíduo pode ampliar conhecimentos e informações, através de pessoas distantes do seu próprio sistema social. Além disso, eles são essenciais para a integração do indivíduo à sociedade, reduzindo o isolamento das pessoas em uma comunidade mais fechada. Os laços fracos também possibilitam ganhos referentes a novas ideias e inovações, bem como uma maior aproximação de diferentes culturas. Apesar dessa importância que Granovetter atribui aos laços fracos, principalmente na questão das inovações e ideias, essas informações agregadas serão mais aceitas quando houver sentimentos de confiança e identidade comum, elementos característicos dos laços fortes.

Portanto, Granovetter buscou aproximar os níveis macro e micro da sociedade, dando importância aos “vínculos interpessoais (laços fortes, fracos ou inexistentes) que se verificam nas interações em pequena escala e que se relacionam com fenômenos macro tais como mobilidade social, organização política, etc.” (ARAUJO, 2009, p. 3). Para Granovetter a economia é uma construção social, na medida em que as redes de interações entre as pessoas resultam no enraizamento da esfera econômica no social. Ainda, Granovetter considera a ação como acima de tudo social, de forma que os indivíduos “tomam decisões numa ação coletiva, motivados por fatores que não se reduzem aos seus próprios interesses e preferências, mas influenciados pelas respectivas redes sociais que constituem o coletivo social” (KAUFMAN, 2012, p. 2010).

3.3 Aproximações das abordagens de Mauss e Granovetter

Nessa última seção do capítulo, a ênfase será a respeito das intersecções entre a abordagem maussiana e a perspectiva de Granovetter previamente apresentadas. A teoria econômica, segundo Niederle e Radomsky (2008), tem mostrado dificuldade em compreender trocas sociais para além do modelo de mercado de transações de *commodities* realizadas *a priori* por indivíduos autointeressados e voltados ao lucro. Nesse sentido, utilizando apenas essa abordagem para compreender os fenômenos das trocas, não seria possível reconhecer a existência de relações não sustentadas por uma lógica estritamente mercantil. Segundo os autores, até

mesmo dentro da circulação de mercadorias constatam-se princípios de reciprocidade, por exemplo. Dessa forma, torna-se necessário considerar os fatos econômicos como fatos sociais, possibilitando uma variada compreensão das interações humanas, as quais são também culturais, sociais e políticas.

O debate acerca das relações sociais de troca - e mais especificamente entre dádiva e mercadoria – ganhou forma principalmente na antropologia a partir de Marcel Mauss e dos desdobramentos teóricos em autores como Alain Caillé e Jacques Godbout. A outra abordagem sobre o tema é justamente a da Nova Sociologia Econômica iniciada por Granovetter, cujas análises não focam na reciprocidade e na dádiva (elementos típicos da abordagem maussiana), mas sim em problemas de confiança, na construção social de mercados e na relação entre comportamento econômico e instituições. A perspectiva da NSE centra suas atenções no próprio sistema mercantil capitalista e entendem que os processos econômicos estão enraizados em aspectos sociais, culturais, políticos. Apesar das diferenças, ambas as abordagens (da NSE e do chamado paradigma da dádiva) convergem na interdisciplinaridade que enfatizam e sugerem para a compreensão das interações sociais de troca e de produção (NIEDERLE; RADOMSKY, 2008).

Similarmente, Caillé (1998) afirma que há um paralelo entre a dádiva de Mauss e a tipologia das redes da Nova Sociologia Econômica de Mark Granovetter, que enfatiza a confiança e a fidelidade como elementos fundamentais para o funcionamento dos mercados nas sociedades modernas capitalistas. Mauss, por sua vez, inspirou-se em Malinowski, antropólogo que estudou as dádivas simbólicas de bens realizadas nas expedições chamadas de *kula*, palavra traduzida como “círculo”, no sentido semelhante de “rede”.

De forma geral, Caillé defende que a aliança que constitui as redes só ocorre no momento em que se aposta na dádiva e na confiança. É nesse sentido que as abordagens das redes e da dádiva convergem na forma horizontal como pensam a sociedade, diferente da perspectiva vertical do holismo e do individualismo (em ambas existe um termo – a base ou o topo, os indivíduos ou a totalidade – que preexiste). Assim, “raciocinar em termos do interacionismo da dádiva, de pensamento do político, é [...] mostrar que é do mesmo movimento que se produzem ou se reproduzem os termos opostos, a base e o topo” (CAILLÉ, 1998, p. 15). Nessas relações que são determinadas por obrigações contraídas a partir da aliança, em uns dão aos outros, de maneira recíproca, tem-se que:

[...] os homens produzem simultaneamente sua individualidade, sua comunidade e o conjunto social no seio do qual se desenvolve a sua rivalidade. Eis, aproximadamente, o que poderia dizer um Marx cruzado com Mauss e com alguns harmônicos do lado do atual pensamento de redes (CAILLÉ, 1998, p. 15).

Caillé observa também um caráter normativo do paradigma da dádiva (e das ciências sociais como um todo), na medida em que os debates acadêmicos acerca de paradigmas metodológicos têm uma evidente implicação na política. Isso porque se constata empiricamente, de acordo com o autor, uma correlação entre a abordagem individualista e o liberalismo econômico/político bem como entre o paradigma holista e uma maior resistência ao livre mercado e conseqüente defesa de uma atuação mais forte do Estado. O paradigma da dádiva seria aquele que, sem negar a necessidade do mercado e do Estado, levantaria uma perspectiva a partir da sociedade e de sua “autoconsistência”, de acordo com o autor.

Nessa linha, Caillé relembra Polanyi e o conceito por ele utilizado sobre o enraizamento, defendendo assim que mercado e Estado sejam envolvidos em uma “reinserção numa ordem social e política que faça um sentido global” (*idem*). Além disso, o autor mostra que o paradigma da dádiva abrange princípios do mercado (como interesse e liberdade) e também do Estado (como obrigação e igualdade), porém mais no sentido de mesclá-los de diferentes maneiras do que propriamente constituindo um único modelo de economia da dádiva que seja oposto aos de mercado ou de Estado.

Cabe aqui uma síntese de alguns aspectos destacados por Caillé (1998) ao longo do seu artigo, relevantes para o presente trabalho. O paradigma da dádiva não nega o interesse, não defende uma economia da gratuidade e não delimita um único modelo. Ele é principalmente não reducionista e contrário às teorias *a priori*, ao contrário das visões holista e individualista; é anti-sistemático e antiparadigmático. Para o autor, os interesses econômicos ou instrumentais vêm depois de os sujeitos constituírem-se enquanto sujeitos individuais ou coletivos, ou seja, “os interesses instrumentais são hierarquicamente secundários em relação ao que se poderia chamar de interesses de forma ou de apresentação de si” (*ibid*, p. 17). A dádiva, por ser livre e obrigada, interessada e desinteressada, é também plural. Paralelamente a isso, a obrigação de dar, receber e retribuir que envolve a dádiva confere a ela complexidade e uma abertura de possibilidades, daí o caráter assistemático desse modelo de Mauss. Assim, o paradigma da dádiva diferencia-se do holismo e do individualismo metodológicos na medida em que:

[...] deixa tudo em aberto para a pesquisa histórica, etnológica ou sociológica, e que não supõe ter encontrado as respostas antes mesmo de ter colocado as questões e realizado a investigação. Assistemático, inimigo das respostas prontas e mastigadas, o paradigma da dádiva não é uma máquina de soprar soluções, mas de inspirar questões. Nesse sentido, é tudo menos paradigmático. Chega a ser, num certo sentido, e por excelência, antiparadigmático (CAILLÉ, 1998, p. 19).

Dessa forma, tem-se a aproximação entre as abordagens de Granovetter e Mauss. Niederle e Radomsky (2008), na mesma linha, ressaltam de maneira pertinente uma semelhança entre essas abordagens. A NSE criticou as concepções sobre e subsocializadas da ação humana, como visto em Granovetter (1985), e a perspectiva da dádiva, como foi visto em Caillé (1998), critica o holismo e o individualismo metodológicos. Portanto, ambas criticam tanto a visão utilitária da teoria clássica e neoclássica da economia quanto a perspectiva estruturalista da sociologia. Opõem-se assim ao *homo oeconomicus* e ao *homo sociologicus*.

Uma das principais ideias a serem retidas dessa discussão é a de que as trocas constituem o núcleo das relações humanas em sociedade e que elas envolvem objetos (materiais) e símbolos (gestos, palavras, dádivas), mercadorias e não-mercadorias. Para Niederle e Radomsky (2008, p. 4), limitar a análise das trocas exclusivamente à troca mercantil, como é tradicionalmente feito no *mainstream* econômico, significa deixar de lado outras dimensões, resultando assim numa percepção das trocas como um mero encontro impessoal entre indivíduos e não como uma interação entre humanos. Ademais, os mercados são comumente vistos como estruturas impessoais em que se movem os agentes (compradores e vendedores), regulados pelo equilíbrio entre oferta e demanda de mercadorias. Importante também a se destacar é a ideia de que mesmo nos mercados em que circulam as mercadorias as relações podem ser fortemente pessoais.

De acordo com o que foi discutido sobre Mauss e as perspectivas subsequentes propostas por teóricos da dádiva e sobre as ideias de Granovetter, pode-se constatar que há uma aproximação entre as duas abordagens na maneira como valorizam as redes sociais, ou as interações entre atores sociais. Caillé (1998) ressaltou que a antropologia e a sociologia econômica, particularmente a NSE de Granovetter, possuem afinidades com a abordagem *maussiana*. Nos seus respectivos focos de pesquisa, tanto Mauss quanto Granovetter destacam a importância da confiança e da fidelidade no laço social (NIEDERLE; RADOMSKY, 2008).

Granovetter (1973) destaca redes homogêneas em que laços são forjados entre indivíduos que se predisõem a cooperar com o estabelecimento de confiança, uma perspectiva que se assemelha com a abordagem *maussiana* que trata das redes de reciprocidade dentro da estrutura

das trocas de dádivas. Assim, Niederle e Radomsky (2008) mostram que diferentes estruturas de reciprocidade abrangem redes interpessoais dotadas de diferentes formas.

A diferença é que, conforme ressaltado pelos autores, a abordagem de Granovetter considera as redes sociais como pré-existentes, as quais moldam as instituições culturais, sociais e morais que orientam a ação individual, enquanto para Caillé o caráter simbólico é fundamental, pois é ele que determina a aliança generalizada que constitui as redes sociais. Assim, as redes são configuradas a partir da aposta na dádiva, na confiança inicial da doação sem a certeza da retribuição. De modo geral, é possível afirmar, como mostram Niederle e Radomsky (2008, p. 16), a possibilidade de considerar que dádiva e reciprocidade são colocadas em movimento por meio de redes sociais entrelaçadas por atores concretos, uma ideia que relaciona a abordagem de Mauss com a de Granovetter.

Aqui é interessante retomar as ideias discutidas em Polanyi para melhor compreensão desse tema a respeito de interações entre indivíduos, redes sociais, enraizamento, relações de reciprocidade e solidariedade tanto em sociedades não-mercantis quanto em sociedades contemporâneas. Para Polanyi, o já referido processo de autonomização da esfera econômica, ou de “mercadorização”, significou um rompimento com lógicas ou estruturas de reciprocidade. De acordo com ele, a chamada “grande transformação” nos primórdios do capitalismo acabou por enraizar as relações sociais no sistema econômico, ao contrário do que acontecia anteriormente, em que a economia estaria enraizada na sociedade. Assim, para ele ocorreu uma oposição entre a reciprocidade e as transações de mercado, um evento que colocou o mercado como o único princípio de distribuição nas sociedades capitalistas, de modo que, enquanto o padrão de mercado avança, as relações sociais são cada vez mais mediadas por mercadorias, desintegrando padrões de reciprocidade (NIEDERLE; RADOMSKY, 2008, p. 17).

Para além dos questionamentos sobre a reciprocidade simétrica sugerida por Polanyi¹⁴, a principal crítica às ideias do autor talvez seja referente à sua noção do enraizamento nas sociedades modernas. Isso foi visto em Granovetter, para quem os mercados não eram tão enraizados em sociedades pré-capitalistas e nem são totalmente desenraizados contemporaneamente, como pensava Polanyi. Outra crítica é feita por autores da teoria

¹⁴ Autores como Bourdieu e Caillé questionam essa suposta simetria que Polanyi afirmava existir nas relações sociais de reciprocidade envolvendo a produção e a troca. Os autores ressaltam a assimetria nas relações que de fato envolvem diferentes níveis de poder entre os indivíduos, de modo que nesses casos não é possível falar em uma simetria perfeita (NIEDERLE; RADOMSKY, 2008).

maussiana, os quais defendem que a dádiva e sistemas de reciprocidade perduram nas sociedades mercantis contemporâneas. Se bem é verdade que as trocas de mercado são dominantes em comparação com as relações de reciprocidade e que ambas envolvem lógicas distintas, isso não significa que dádiva e reciprocidade não existam atualmente ou mesmo que os dois tipos de relações não sejam complementares em certas situações (NIEDERLE; RADOMSKY, 2008). Para Polanyi, o processo de autonomização da esfera econômica teria significado uma obstrução radical aos princípios de reciprocidade.

Entretanto, concordamos com Niederle e Radomsky quando afirmam que é difícil negar que o amplo e intenso processo de “mercadorização” tem afetado as distintas esferas de sociabilidade. A consequência disso foi a preponderância da lógica mercantil nas interações humanas e práticas sociais. Nesse sentido, Polanyi fez contribuições muito pertinentes para esse debate.

Parece-nos, contudo, inclusive devido às transformações ocorridas no mundo ao longo das últimas décadas desde as publicações de Polanyi, que tem se expandido não apenas a compreensão das relações econômicas como enraizadas em aspectos culturais, morais, econômicos, políticos e de outras dimensões, mas também, e mais importante, tem havido uma atuação contrária à universalização e à homogeneização desse processo de “mercadorização” (ou, em outras palavras, da separação da esfera econômica). Diversos mecanismos acabam sendo criados pelas sociedades, ou por setores delas, no intuito de restringir o avanço da lógica estritamente mercantil.

Sobre essa questão, Mauss (2003) já havia afirmado que, apesar do mercado enfraquecer a dádiva em determinados contextos, ele pode também abrigar a lógica da dádiva. Isto é, os campos da dádiva e da troca mercantil possuem interfaces e não são necessariamente hostis um ao outro (NIEDERLE; RADOMSKY, 2008). Assim, elementos da troca de dádivas podem ser mobilizados por transações mercantis e vice-versa. Portanto, essa concepção plural e não dualista representa a real complexidade dos fenômenos de troca e de produção, de modo que as trocas de mercado (e tudo que envolve ela) e a circulação de dádivas são apenas “tipos-ideais, e a análise de um sistema social concreto qualquer apresenta uma mistura variável desses diferentes modelos” (GODBOUT, 1998, p. 8).

Finalizando a discussão desse capítulo, e fazendo um paralelo entre Polanyi e Granovetter, pode-se afirmar que as ideias de ambos referentes ao conceito de enraizamento

podem ser aproveitadas. Granovetter mostra que mesmo na sociedade de mercado capitalista há um nível de enraizamento do *econômico* no *social*, talvez maior do que Polanyi imaginava na sua época. Porém, isso inclusive sustenta o fato de que nesse tipo de sociedade surgem formas de organização das mais diversas onde essa imersão ocorre de forma mais intensa. Se o econômico não estivesse minimamente enraizado socialmente na sociedade atual, seria difícil conceber que muitos indivíduos e numerosos coletivos e associações atuassem (por meio das interações sociais que influenciam seus comportamentos econômicos) dando importância a diversos aspectos além do *econômico*. Além disso, mesmo admitindo um nível de enraizamento significativo nas interações de mercado e nas empresas típicas capitalistas, como afirma Granovetter, parece razoável seguir a linha de Polanyi segundo o qual esse nível seria menor do que em outros tipos de sociedades e que, mais importante, as lacunas (nas quais se encontram as críticas ao sistema) existentes na sociedade de mercado não são resolvidas pela forma como se organizam e atuam as empresas típicas capitalistas, o que determina o caráter político da análise de Polanyi, diferente de Granovetter, cuja preocupação principal era a respeito das interações sociais entre os indivíduos.

Como um balanço das ideias apresentadas nesse capítulo, pode-se dizer que as definições e os desdobramentos da dádiva e do sistema de reciprocidade de Mauss não se restringem à análise acerca das características das sociedades arcaicas. De fato, parece possível que vários aspectos desses fenômenos estejam presentes na criação e consolidação de formas alternativas de organização da produção nas sociedades contemporâneas. Explorar tal possibilidade nos casos específicos da economia solidária e da *commons-based peer production* é o objetivo do capítulo seguinte, com a incorporação também da abordagem das redes sociais de Granovetter e sob a perspectiva da noção de enraizamento da economia na sociedade tal como formulada em Polanyi, bem como da direção política que pode caber dentro da economia, de acordo com o que foi visto em Weber.

4 ECONOMIA SOLIDÁRIA E *COMMONS-BASED PEER PRODUCTION*: DUAS FORMAS ECONÔMICAS SOB NOVA ORIENTAÇÃO POLÍTICA?

No capítulo que segue será feita uma breve exposição do desenvolvimento e das principais aspectos de duas formas de organização da produção distintas da típica empresa capitalista e que, no seu interior, sugerem ou implicam outros tipos de laços sociais e um “enraizamento” maior da esfera econômica na sociedade. Na impossibilidade de uma pesquisa que alcance verificar todos os novos experimentos e/ou empreendimentos que pretendem seguir uma orientação não-capitalista, *in totum* ou em partes, foram escolhidas dois tipos de empreendimentos que têm em comum: i) se apresentarem, em maior ou menor grau (ou em caráter mais micro ou mais macro) como distintos e alternativos às empresas capitalistas (mesmo incluindo suas variantes com foco maior no *social*); ii) se identificarem entre si e constituírem redes de atuação econômica e política; iii) se mostrarem carregando uma visão distinta de mundo e não apenas de “negócios”. Ao mesmo tempo, pode-se dizer que um é marcadamente mais popular, ligado à produção de bens e serviços mais tradicionais e com tecnologia já apropriada, enquanto o outro é localizado principalmente no âmbito das redes digitais e baseado na produção, troca e disseminação de conhecimento, informação e cultura. São estes os empreendimentos da chamada (pelos pesquisadores da área já há muito estabelecida) Economia Solidária (ES) e a *peer production* (PP), ou produção por pares (essa já bem menos estudada no Brasil).

Se no conjunto esses segmentos buscam construir, ainda que de forma desigual e apenas em parte, combinada, relações internas (de trabalho, gestão, divisão dos ganhos e perspectivas de crescimento) e externas (relações com fornecedores, consumidores, meio ambiente, desenvolvimento comunitário) em novas bases, o que se destaca desde já é que há em ambos uma recuperação dos valores comunais que víamos bastante presentes nas formações sociais antigas. Será visto como a autogestão dentro da ES e o compartilhamento criador de bens comuns (os *commons*¹⁵) na PP apontam ambos para a importância dos laços sociais e da orientação política

¹⁵ *Commons* é um termo em inglês sem tradução exata para o português que tradicionalmente designa bens ou recursos que podem ser usados livremente por qualquer pessoa, sem que isso prejudique o seu uso por outra pessoa. Na economia eles são chamados de bens ou recursos não-rivais. Ao longo dos séculos, *commons* referia-se principalmente a recursos naturais como ar e oceanos ou às terras utilizadas coletivamente (propriedade coletiva ou compartilhada) na Inglaterra da Idade Média. Mais recentemente, com o desenvolvimento das tecnologias digitais, *commons* passou a designar também os recursos de informação e conhecimento (de forma geral, recursos culturais) que são compartilhados e usados por uma comunidade de pessoas e livres para uso generalizado, sem exclusão de ninguém. Entretanto, através da propriedade intelectual na forma de patentes e direitos de propriedade, esses recursos comuns podem ser transformados em mercadorias controladas e reguladas privadamente. Um termo em português

reconfigurando o cálculo econômico restrito à racionalidade instrumental (de adequação de meios a fins) focado no interesse individual e no curto prazo, num cálculo que leve em conta os fins, o outro, e o ambiente.

Esse capítulo está dividido em três seções: a primeira (para a ES) e a segunda (para a CBPP) seções fazem uma apresentação de definições, características principais, evolução e outros aspectos relevantes para a elaboração de um breve panorama geral das duas formas; a terceira seção discute essas duas formas alternativas com base no referencial teórico do segundo e terceiro capítulos, ou seja, utilizando abordagens interdisciplinares. Assim, busca-se analisar duas formas de organização da produção através da aproximação de conceitos de sociologia, antropologia e suas relações com a economia.

4.1 Economia Solidária

Pode-se definir a Economia Solidária (ES) como uma forma de organização da produção (e de consumo e distribuição) que abrange diversas atividades e práticas econômicas e sociais baseadas em princípios de autogestão, solidariedade, igualdade, democracia, respeito ao meio ambiente, cooperação e valorização do ser humano. De acordo com Singer (2002), o empreendimento solidário desfaz a separação do trabalhador de seus meios de produção típica do capitalismo. Para Mance (2002), ela procura combater a exploração do trabalho, a dominação política e cultural, bem como a expropriação no consumo. As experiências de ES “adotam uma racionalidade distinta e contraposta sob certos aspectos à lógica econômica intrínseca à acumulação contínua de capital” (GAIGER, 2007, p. 57), de modo que são caracterizadas pela coexistência entre a racionalidade empreendedora e a dimensão solidária. Para Laville e Gaiger (2009), a ES é um conceito utilizado amplamente ao redor do mundo, com diversas acepções em que o sentido comum é o de solidariedade, em oposição ao individualismo utilitarista característico das sociedades de mercado capitalistas. Há uma convergência entre Paul Singer e Laville na defesa de que a economia solidária está relacionada a valores como “autogestão, autonomia, solidariedade, igualdade, democracia, liberdade” (DOURADO, 2010, p. 33).

sugerido por Simon e Vieira (2008) como sinônimo de *commons* é “ressio não-rival”, em que “ressio” significa um conjunto de recursos utilizados em comum por um grupo de pessoas (sem direitos individuais de exclusão), e “não-rival” representa a possibilidade de uso simultâneo de um bem ou recurso por mais de uma pessoa.

De modo geral, as diversas iniciativas de economia solidária partilham um conjunto de valores que contrastam com a economia dominante (MILLER, 2010). Nesse sentido, o autor afirma que elas: a) constroem culturas e comunidades de cooperação em oposição à cultura da competição; b) estimulam relações de solidariedade e apoio mútuo ao invés de isolar os indivíduos; c) são orientadas por decisões democráticas e de responsabilidade compartilhada, ao contrário de estruturas centralizadas e hierarquizadas de controle; d) incentivam o compromisso com a promoção de justiça econômica, social e ambiental, ao invés de priorizarem o lucro acima de tudo.

A Economia Solidária é caracterizada por um “poliformismo institucional”, como mostra Gaiger (2003), abrangendo cooperativas de crédito, de produção e de prestação de serviços, situadas em esferas desde a produção familiar até a indústria, consolidando um variado grupo de empreendimentos organizados em princípios de autogestão. Alguns exemplos de formas de manifestação da ES são: coletivos de geração de renda, cantinas populares, cooperativas de produção e comercialização, empresas autogestionárias, redes e clubes de troca, sistemas de comércio justo e de finanças solidárias, grupos de produção ecológica, comunidades produtivas autóctones, associações de mulheres, serviços de proximidade, sistemas locais de moedas sociais, grupos de compras solidárias, entre outros (LAVILLE; GAIGER, 2009; LEITE, 2011). Outros autores, como Miller (2010), ampliam o espectro da Economia Solidária e incluem jardins comunitários e as iniciativas de softwares de código livre e aberto, experiências que, de fato, envolvem aspectos coletivos e de solidariedade que rompem com a lógica típica capitalista. Para Singer (2002, p. 86), a economia solidária “faz parte da economia cooperativa ou social, sem no entanto confundir-se com as cooperativas que empregam assalariados”.

Laville (1994 apud FRANÇA; DZIMIRA, 1999) sugere que a ES distingue-se da lógica do mercado capitalista (centrado sobre a acumulação de capital, com predominância de relações competitivas, voltado para o alcance de interesses individuais) e da lógica do Estado (que supõe propriedade institucional e autoridade central), enfatizando fatores humanos e os laços sociais valorizados pela reciprocidade. As experiências solidárias revestem as dimensões econômica (hibridação de atividades produtivas, de economias), social (práticas solidárias, de proximidade) e política (afirmação de sua ação como um projeto), de um modo plural e híbrido (FRANÇA; DZIMIRA, 1999). Além disso, inspirado em Polanyi, Laville sugere que a economia é constituída por três pólos de produção e que a economia solidária promove uma articulação inédita entre

eles, quais são: o mercantil (através da oferta de produtos e serviços), o não mercantil (por meio de interações e acordos com instituições públicas) e o não monetário (chamado de pólo recíprocatório, que envolve relações associativas, de vizinhança, com contribuição voluntária).

A ES vem abrangendo cada vez mais países, ampliando o número de experiências que ligam a solidariedade à economia e às relações de produção. A relevância da ES no cenário mundial é constatada pela sua presença em diversos países, como Brasil, França, Canadá, Colômbia, Espanha, Argentina, Estados Unidos, entre outros países da Europa e da América Latina. As edições do Fórum Social Mundial¹⁶, por exemplo, auxiliam como campo de diálogo e criação de identidade comum entre as experiências de ES de muitos países (GAIGER, 2007). No fim dos anos 1990, foi criada a Rede Intercontinental de Promoção da Economia Social e Solidária (RIPESS), importante rede que fortalece a economia solidária como um movimento internacional.

Sua consolidação no Brasil é verificada pela criação da Secretaria Nacional de Economia Solidária (SNES) vinculada ao Ministério do Trabalho e do Emprego e pelo Fórum Brasileiro de Economia Solidária, representativos da forte articulação do movimento através de redes de integração e de mobilização que conquistaram influência na esfera das políticas públicas. Além dessa participação no âmbito do Governo Federal, a economia solidária está presente em diversos setores da sociedade, por meio de agências de fomento a empreendimentos solidários, feiras e clubes de trocas, redes de economias locais, bancos comunitários, incubadoras e projetos de extensão de prefeituras e universidades (CALBINO; PAULA, 2013). Os mais de vinte mil empreendimentos mapeados pela SNES¹⁷, abrangendo organizações comunitárias, cooperativas populares e diversos tipos de associações, caracterizam essa presença cada vez maior da ES na sociedade¹⁸.

¹⁶ Um elemento fundamental da ES é a existência de redes que a fortalecem, além do engajamento comunitário e das articulações políticas, consolidando-a assim não apenas no nível regional ou nacional, mas como um movimento internacional. Dessa forma, possibilita-se a troca de experiências e a sua expansão enquanto alternativa concreta de organização da sociedade em torno de atividades econômicas por meio de racionalidades e princípios específicos.

¹⁷ Os mapeamentos nacionais realizados no Brasil são úteis inclusive para apontar pontos fracos que devam ser combatidos, com o intuito de fortalecer o movimento. Entretanto, os estudos quantitativos ainda são uma lacuna na economia solidária, devido inclusive às divergências existentes a respeito dos empreendimentos que devem ser incluídos nessa definição. Numa perspectiva global, esse problema é maior, dado que, na comparação de um país para outro, a ES pode ter grandes diferenças que impossibilitam pesquisas com denominadores comuns. Além disso, a grande maioria dos países ainda não possui mapeamentos como os realizados no Brasil.

¹⁸ Para a relevância da economia solidária no âmbito da produção acadêmica, ver Calbino e Paula (2013).

Um aspecto importante a ser destacado é a relação da economia solidária com outros fenômenos sociais que, juntamente, podem representar uma sinergia no sentido de fortalecimento de lógicas alternativas, como demonstrado por Namorado (2009). Assim, o autor menciona vetores como cultura, educação, desenvolvimento local ou territorial, defesa dos direitos dos consumidores, humanização nas relações de trabalho e meio ambiente, vetores que seriam interdependentes com relação à economia solidária. Por exemplo, a economia solidária depende da educação e da autoconsciência dos participantes para que os comportamentos da teoria sejam efetivamente colocados em prática. O desenvolvimento local reforça a ligação das experiências de economia solidária com o território onde se inserem. Além disso, o movimento da economia solidária, em diversos países, levanta a bandeira do respeito à natureza, como é o caso dos empreendimentos solidários que produzem e vendem produtos orgânicos.

Na medida em que existem particularidades da ES em cada lugar, pois cada país ou continente tem seus problemas e características próprias, a terminologia é variada. De acordo com Calbino e Paula (2013), apesar da ES ter suas bases no início do século XIX, a vinculação entre economia e solidariedade só foi criada no final da década de 1980, quando o chileno Luis Razeto utilizou o termo “Economia de Solidariedade” e, já em 1992, Laville e Ema falaram em “*économie solidaire*”. Em 1996, Paul Singer cunhou pela primeira vez, na língua portuguesa, o termo Economia Solidária. Segundo Miller (2010), esse termo já havia sido utilizado como um conceito de organização econômica em 1937, quando o espanhol Felipe Alaiz defendia a construção de uma economia solidária entre coletivos de trabalhadores nas áreas urbanas e rurais durante a Guerra Civil Espanhola.

A Economia Solidária era anteriormente reconhecida como Economia Social (definida principalmente na França), identificada com vertentes cooperativas, associativas e mutualistas, e colocava-se contra as “tendências de redução da economia apenas ao princípio do mercado e à racionalidade da acumulação privada” (GAIGER, 2013, p. 9). Com menos força no início do século XX, a Economia Social retomou o espaço no pós-guerra, servindo como base para a criação dos Estados de bem-estar social. A partir da década de 1970, tendo em vista a crise do modelo keynesiano de regulação e os seus efeitos, o movimento ressurgiu com novas práticas de solidariedade e de associação, principalmente em países da Europa e na América Latina¹⁹,

¹⁹ Gaiger (2013) ressalta que a informalidade é o principal fator que diferencia as análises da ES entre “Sul” e “Norte”. O autor considera a informalidade como uma característica da economia popular, que é vertente da economia solidária, e, portanto, deve ser considerada para compreender a variedade de experiências baseadas em

constituindo um novo momento da Economia Social, caracterizada a partir de então também como Economia Solidária²⁰. A Economia Social esteve relacionada com iniciativas do “terceiro setor” para resolver problemas não atendidos pelo mercado e pelos governos, enquanto a Economia Solidária vincula-se a uma abordagem mais transformadora da sociedade (MILLER, 2010).

Uma distinção que parece ser importante ser feita é entre Economia Popular e Economia Solidária. A primeira²¹ refere-se às atividades praticadas por desempregados e excluídos do sistema, os quais procuram um modo de garantir a sobrevivência, e é ditada pela necessidade, ou seja, envolve a busca por uma fonte alternativa de renda (MISSIO; ALVES; VIEIRA, 2007). Já a economia solidária, ainda segundos os autores (numa linha semelhante ao que foi afirmado anteriormente nessa seção), diz respeito a interações que buscam melhoria na qualidade de vida através da prática de diversos princípios que constituem uma ética diferente nas relações de trabalho e produção se comparada aos empreendimentos típicos capitalistas, estabelecendo a democracia na posse e controle dos meios de produção. É possível ainda diferenciar a ES da economia informal, na medida em que a economia solidária se sustenta na reconstrução de laços de solidariedade no tecido social, enquanto a economia informal representa uma resposta individual e precária, ou um “simulacro precário das práticas mercantis oficiais” (FRANÇA FILHO, 2002, p. 16).

Portanto, ainda que as chamadas Economia Popular e Economia Informal sejam extremamente relevantes e válidas especificamente no contexto de países em desenvolvimento, em que há desigualdade social e um elevado número de marginalizados ou excluídos do sistema, não parece adequado tratá-las como semelhantes ou até sinônimos à Economia Solidária. Muitos dos empreendimentos e das relações constituídas na Economia Popular, como vimos pela definição de autores previamente mencionados, não são caracterizados pelos princípios éticos que norteiam a Economia Solidária, a qual, ainda que esteja fortemente ligada às crises do

relações solidárias. Essas experiências informais “expressam uma negativa de abandonar sistemas de vida em que as relações econômicas e sociais encontram-se imbricadas, nos quais vigora a reciprocidade e predominam ambientes de confiança” (GAIGER, 2013, p. 10).

²⁰ Ver Andion (1998) para a compreensão do histórico da Economia Social e da Economia Solidária.

²¹ A Economia Popular é composta por “a) soluções assistenciais e filantrópicas (mendicância, programas oficiais de assistência, etc.); b) atividades ilegais e pequenos delitos (venda de drogas, prostituição, pequenos furtos, etc.); c) iniciativas individuais não estabelecidas e informais (vendedores em geral, camelôs, etc.); d) microempresas e pequenas oficinas e negócios de caráter familiar, individual ou de dois ou três sócios (as mais diversas formas de associativismo); e) organizações econômicas coletivas, populares e solidárias, como cooperativas” (MISSIO; ALVES; VIEIRA, 2007, p. 12).

capitalismo ou aos efeitos de políticas que prejudicam certas camadas da população e que, assim, buscam alternativas de trabalho e renda, está ligada não apenas a essa dimensão econômica, mas também a outras dimensões (ambiental, social, política)²².

A consolidação da ES como um movimento amplo com diretrizes e articulações definidas é recente, datada dos anos 1990. Mas suas origens remontam ao movimento cooperativista surgido no período da expansão do capitalismo industrial no século XIX e, além disso, é acompanhada de “matrizes intelectuais que, desde então, evoluíram por caminhos diversos: socialistas utópicos, anarquistas, cooperativistas, cristãos e socialistas” (GAIGER, 2003, p. 182). As propostas de autogestão, associativismo e ajuda mútua, através de socialistas como Roberto Owen e Charles Fourier, surgiram num contexto em que o conflito entre capital e trabalho resultava em más condições de vida para os trabalhadores, miséria e baixos salários (ONOFRE; SUZUKI, 2009; SANTOS, 2002).

Portanto, enquanto nos séculos XVIII e XIX surgiram movimentos apoiando novas formas de produção e de consumo como reação ao avanço do capitalismo industrial e às suas consequências sobre as condições de vida dos trabalhadores, a partir do último quarto do século XX houve um revigoramento daqueles ideais de solidariedade e justiça social do socialismo utópico. Foi então que, de acordo com Leite (2011), a partir da crise do modelo keynesiano/fordista e com as mudanças do Estado de Bem-Estar Social para as políticas neoliberais, surgiu espaço para a Economia Solidária, num contexto em que diversas alternativas passaram a ser criadas para buscar respostas a problemas como desemprego e pobreza e com forte apelo ideológico, inspiradas em princípios de cooperação, solidariedade e igualdade. Na mesma linha que relaciona os primórdios do associativismo do século XIX com a economia solidária atual, Santana Junior (2007) sustenta que a economia solidária não surgiu e nem ressurgiu no último quarto do século passado, mas manteve-se viva, ainda que enfraquecida durante muito tempo, manifestando-se sob novas formas que ainda as vinculam às ideias dos socialistas libertários do passado, como Owen, Fourier e Proudhon.

²² É nesse sentido que muitos autores incluem a expressão “visão de mundo” para definir as experiências de economia solidária, fazendo jus ao que acontece em diversos países, incluindo os chamados países desenvolvidos, onde não se pode afirmar que ela é um campo onde os participantes são exclusivamente aqueles marginalizados do sistema. É o caso de Laville (2001) e Singer (2002), que consideram a economia solidária mais um “projeto de sociedade” do que apenas uma resposta às crises. A economia solidária envolve a dimensão econômica, mas também abrange outros princípios éticos relacionados com outras dimensões da vida social.

Alguns autores possuem uma visão mais otimista e vislumbram na ES uma ruptura mais radical no interior do capitalismo, uma possibilidade de um novo modo de produção, como Singer (2002), Mance (2002) e Arruda (2000). Outros, sendo muitos de inspiração marxista, consideram que a economia solidária é uma forma de precarização de trabalho, apenas como uma alternativa para setor informal e para que as camadas excluídas possam garantir fonte de renda, não acreditando assim na sua capacidade de ser uma alternativa global efetiva ao capitalismo liberal (MENEZES, 2007; MISSIO; ALVES; VIEIRA, 2007).

Concluindo essa apresentação da economia solidária, a partir da literatura especializada no tema, pode-se apontar que, ao contrário de alguns autores que tentam apressadamente fazer previsões sobre o futuro da economia solidária, seja afirmando que ela é uma franja do capitalismo, seja afirmando que ela poderá representar uma ruptura radical no sistema, parece adequada a postura de autores como Costa e Carrion (2009), de acordo com os quais a economia solidária tem o “potencial pedagógico de estabelecer diálogos e provocar um amadurecimento político para a construção de uma economia plural” (COSTA; CARRION, 2009, p. 70). Essa ideia, de economia plural, em que a economia solidária está inserida, reflete as análises de Karl Polanyi apresentadas no segundo capítulo do presente trabalho, influência direta para os trabalhos de autores como Jean-Louis Laville e Genauto de França Filho. No mesmo sentido, Miller (2010) mostra que há uma ampla gama de atividades econômicas, comportamentos e motivações para além da Economia convencional restrita ao mercado ou ao Estado, e que a abordagem da economia solidária sugere que “economia” seja definida como todas as diversas maneiras que comunidades humanas atendem suas necessidades e criam juntamente meios de subsistência.

O ponto em comum entre esses autores é a compreensão de que a economia não pode ser reduzida a uma única forma de economia (a mercantil capitalista) e que a economia solidária representa práticas onde são presenciados comportamentos e valores distintos daqueles característicos da modernidade capitalista. Na mesma linha, Gaiger (2003) defende que a economia solidária é, até o momento, uma “forma social de produção” (e não um modo de produção) e na qual se manifestam relações atípicas ao capitalismo. Portanto, comportamentos e laços solidários e recíprocos resistem ao longo do tempo e permanecem presentes mesmo no interior da sociedade contemporânea, ainda que muitas vezes de modo secundário. Por fim, a pluralidade de visões coloca a economia solidária num processo de construção contínua,

estimulando o diálogo entre diferentes saberes e modos de pensar e construir o mundo (COSTA; CARRION, 2009)

4.2 *Commons-based peer production*

O segundo exemplo de formas alternativas de organização da produção, objetos do presente trabalho, é a *peer production* (produção por pares) orientada para a criação de *commons*, fenômeno de produção em rede desenvolvido com o avanço tecnológico das telecomunicações e da informática, em um contexto em que a informação passa a ser central na sociedade²³. De acordo com Yochai Benkler, autor que cunhou o termo, *commons-based peer production* (CBPP)²⁴ pode ser definido como um sistema socioeconômico de produção que emergiu no ambiente conectado digitalmente, facilitado pela infraestrutura da internet, e que é caracterizado pela colaboração entre muitos indivíduos que cooperam para gerar bens culturais, informacionais ou de conhecimento, sem depender da sinalização de preços de mercado ou de hierarquias gerenciais (BENKLER; NISSENBAUM, 2006). Muitos autores têm chamado a *peer production* de “cibercomunismo”, como Richard Barbrook e Eben Moglen. Os indivíduos produzem coletivamente, por meio de uma participação voluntária descentralizada e não hierarquizada, bens que são distribuídos livremente sem restrição de uso.

Segundo Michael Bauwens, outro autor destacado nessa área além de Benkler, desde que Marx identificou nas fábricas de Manchester o início de uma sociedade capitalista, nunca houve uma transformação tão profunda nos fundamentos da vida social humana como a ocorrida recentemente pelas redes digitais, as quais definiram uma nova dinâmica de interações que o autor denominou de *peer-to-peer* (P2P), no mesmo sentido de *peer production* (PP). O resultado é o surgimento de uma forma distinta de organização da produção, cujas características principais são, conforme Bauwens (2006, p. 1):

²³ Ver Castells (1999).

²⁴ Na produção acadêmica, os termos *peer production* (PP) e *commons-based peer production* (CBPP) são usados frequentemente com o mesmo sentido. Muitos artigos usam apenas o termo PP, e outros usam CBPP. Assim, não fica clara a diferença exata entre ambos. Pode-se afirmar que CBPP é um tipo de PP, ou melhor, é um “tipo ideal” que apresenta todas as características de *peer production*. Benkler (2014), autor que cunhou o termo CBPP, explica que a PP pode incluir empreendimentos em que coincidem propriedade e gestão, como é o caso da TripAdvisor, enquanto na CBPP há a separação entre esses elementos. O que é importante salientar é que tanto CBPP quanto PP referem-se a processos *peer-to-peer* (P2P) e à produção e reprodução de *commons*. No presente trabalho, será utilizado o termo CBPP, tendo em mente que em muitos momentos o termo PP pode ser usado de modo equivalente.

i) a PP produz valor de uso (e não valor de troca para o mercado) para uma comunidade de usuários, através da livre cooperação de indivíduos que possuem acesso a um capital distribuído (computadores que são cada vez mais disseminados). Assim, constitui-se como um terceiro modo de produção, distinto dos empreendimentos de mercado com fins lucrativos ou controlados pelo Estado;

ii) os processos são governados pelos próprios produtores, e não por alocação de mercado ou hierarquia corporativa. É, portanto, um terceiro modo de governança;

iii) os valores de uso produzidos são acessíveis livremente, por meio de novos regimes de propriedade em que são gerados *commons*. Assim, é um terceiro modo de propriedade, diferente tanto da propriedade privada quanto da propriedade estatal.

A história e a evolução da *peer production* podem ser contadas a partir da criação do Linux. Como mostra Siefkes (2012), em 1991, um estudante finlandês de ciência da computação, chamado Linus Torvalds, resolveu criar um novo sistema operacional para o seu computador. Percebeu que o sistema desenvolvido por ele poderia ser útil para outras pessoas e, então, solicitou na internet que outros usuários sugerissem aspectos que gostariam de ver no produto. Ao finalizá-lo, disponibilizou o software na internet e, assim, foi possível que qualquer um baixasse e usasse o código do software, bem como adaptasse de acordo com sua vontade. Os sistemas operacionais disponíveis até então eram limitados, caros e, principalmente, produzidos em empresas sem que os usuários tivessem alguma participação. A novidade era a elaboração de um sistema operacional por meio da internet, em que o autor convidava pessoas a juntarem esforços e compartilharem gratuitamente os resultados.

Dois anos mais tarde, mais de cem pessoas ajudaram a desenvolver o software, que foi chamado de Linux. Junto com o GNU Project (que produzia componentes de sistemas), de Richard Stallman, fundador do *Free Software Movement* em 1985, foi criado o GNU/Linux, um sistema operacional gratuito e eficiente, atualmente um dos três sistemas operacionais mais populares e usado por milhões de pessoas. Cerca de 90% dos 500 supercomputadores mais rápidos do mundo usam o Linux, de acordo com o autor. Esse sistema operacional é vinculado à *General Public License* (GPL)²⁵, mecanismo que garante as liberdades defendidas pelo

²⁵ O mecanismo que garante a preservação das liberdades dos usuários é a licença associada ao software. A GPL é a licença mais popular de software livre e é utilizada pelo Linux. Ela garante que, quando uma pessoa modifica e distribui um software, a nova versão seja publicada sob a GPL. Esse é o princípio chamado de *copyleft*, que quebra a

movimento software livre de Stallman, fundado a partir de alguns princípios definidos numa publicação de 1986, chamada de *Free Software Definition*, segundo a qual um software livre é aquele que garante a liberdade dos usuários²⁶ para: i) usar os programas para qualquer propósito; ii) estudar e adaptar às suas necessidades; iii) compartilhar (redistribuir cópias) com outros usuários; iv) aprimorar e distribuir para que toda a comunidade possa se beneficiar desses aprimoramentos.

Para Siefkes, o sucesso do Linux decorre do fato de ser um *commons* que todos podem usar, aprimorar e compartilhar, algo característico de todos softwares de código livre e aberto (*Free and Open Source Software*, ou FOSS). Além das liberdades possibilitadas pelo FOSS, há o aspecto “comunitário” pelo fato da comunidade de usuários coordenar o desenvolvimento do sistema operacional (no caso, o Linux), em oposição ao modo hierárquico (“de cima para baixo”) e planejado característico do desenvolvimento de softwares em empresas tradicionais. Com o software livre, o limite entre desenvolvedores e usuários (ou produtores e consumidores, num linguajar econômico) torna-se mais tênue. Muitos indivíduos apenas usam o software, mas muitos outros também colaboram para aprimorá-lo, decidindo por conta própria quando e como querem contribuir (SIEFKES, 2012). Essa breve história do GNU/Linux, portanto, revela as principais características do fenômeno mais geral da *peer production*. A PP é baseada em *commons*, que são recursos e bens desenvolvidos conjuntamente, mantidos por uma comunidade e compartilhados de acordo com as regras por ela definidas.

Os exemplos mais bem-sucedidos de *peer production*, de acordo com Benkler (2014), são a Wikipedia e o FOSS²⁷, em que o GNU/Linux é o caso mais conhecido. A Wikipedia, o tipo mais bem-sucedido de CBPP, mostrou ser uma enciclopédia virtual amplamente utilizada e uma

garantia de direitos exclusivos de controle e exploração para os autores, fazendo com que todas as futuras versões do software sempre permaneçam nos *commons*, disponíveis para todos (SIEFKES, 2012).

²⁶ O livro *Free Software, Free Society: Selected Essays of Richard M. Stallman* (STALLMAN, 2002) reúne uma série de ensaios escritos por Stallman a respeito de vários temas envolvendo o software livre, entre eles a diferença entre o movimento *Open Source* e o movimento *Free Software*. Na prática os termos são semelhantes, mas por trás há uma questão filosófica, relacionada ao sentido que as pessoas dão aos termos. Para o primeiro, o software não-livre é uma solução subótima, enquanto para o segundo o software não-livre é um problema social, e a solução desse problema é o software livre, de código aberto. Assim, para Stallman, o termo *free* (que se refere às liberdades e não à gratuidade) representa a importância das liberdades não apenas para o indivíduo enquanto usuário, mas, sobretudo, para a sociedade como um todo, porque essas liberdades promovem a solidariedade social, ou seja, compartilhamento e cooperação.

²⁷ O GNU/Linux e a Wikipedia são as principais referências de duas comunidades, do *free software movement* e do *free culture movement*. O primeiro movimento defende a liberdade no acesso aos softwares, enquanto o segundo defende o livre acesso à cultura. Atualmente existem centenas de milhares de programas de software livre e são publicados milhões de textos, músicas e imagens acessíveis livremente (SIEFKES, 2012).

fonte ilimitada de conhecimento, presente na lista dos dez sites mais acessados no mundo. Já o desenvolvimento de FOSS tem sua relevância evidenciada na medida em que grandes firmas têm recorrido a eles como uma importante estratégia, caso da IBM e do Google, que implementou o sistema operacional Android como um FOSS e atualmente domina o mercado dos *smartphones*.

Para compreender a relevância da *peer production* na economia atual, para além dos exemplos mais evidentes, Benkler mostra que alguns projetos e plataformas de software livre dominam ou concorrem fortemente nos seus respectivos segmentos, como os casos de Apache (software para servidores de internet), PHP (*script* de código aberto) e Mozilla Firefox e Google Chrome (navegadores). Conforme o autor, o segmento dos softwares produz valor entre 350 e 400 bilhões de dólares por ano nos Estados Unidos da América, o que demonstra o peso da produção de softwares no mundo atual. Outros exemplos conhecidos de produção de informação na rede, de modelos baseados na produção por pares que superaram as formas tradicionais ancoradas em mecanismos de preço ou na centralidade da firma, são as plataformas Flickr, Photobucket (estoque de fotografias na internet), YouTube, Vimeo (sites de vídeos), TripAdvisor (guia de viagem) e Yelp (avaliação de restaurantes)

Entretanto, para além do reconhecimento das vantagens funcionais de programas de software livre, evidenciadas pela sua utilização por parte de grandes empresas e pela possibilidade de concorrência dos produtos de software livre com os de corporações como a Microsoft, há uma ampla gama de implicações e análises que podem ser – e efetivamente são – realizadas com base no FOSS (que é o fenômeno mais antigo de CBPP) e, principalmente, a partir do fenômeno geral da *commons-based peer production*. Assim, por trás dos efeitos da produção de inovação e conhecimento e da sua participação na sociedade em rede, a PP tem várias implicações, como as mencionadas por Benkler (2014): a necessidade de um refinamento nas concepções a respeito de motivações humanas e incentivos, além de adaptações na teoria da firma e reflexões sobre os papéis de propriedade e contrato.

A literatura sobre o tema reforça a ideia de que a consolidação da CBPP possibilita estudos mais ricos que envolvem várias dimensões do fenômeno. São diversos os focos e abordagens, desde pesquisas a respeito dos papéis e da relevância do trabalho imaterial, da informação e da cultura na sociedade atual (fenômenos mais gerais) até o fenômeno específico da *peer production*. Além disso, e mais interessante para futuras pesquisas e para a própria sociedade, o desenvolvimento recente da CBPP fez com que ela ultrapassasse os limites do

mundo digital informacional e chegasse ao mundo físico. Há autores, como Kleiner (2010)²⁸, que criticam a visão que restringe a CBPP à esfera dos *commons* informacionais, afirmando que, apesar dos grandes benefícios que trazem aos usuários nessa esfera (relacionados ao FOSS, Wikipedia, ferramentas de redes sociais, etc), ela deveria operar no contexto mais amplo de bens e serviços em que meios físicos e virtuais de produção possam ser ambos disponíveis para a produção de *commons* por pares, influenciando assim a distribuição de riqueza material e atingindo conflitos de classe, criando também valor de troca para que os *peer producers* possam atender às suas necessidades materiais para subsistência²⁹.

Essa questão também é foco de Bauwens e Kostakis (2014), num artigo em que os autores propõem uma licença que possibilite uma esfera autônoma da *peer production*, onde os *commoners* e *peer producers* possam criar seus meios de subsistência, mantendo-se no âmbito dos *commons*. Isso porque, de acordo com os autores, as licenças abertas com compartilhamento total possibilitam a exploração comercial irrestrita, criando o que eles chamam de “comunismo de capital”: uma esfera de código, design e conhecimento abertos que é subsumida pela política econômica dominante atual. Sugerem, portanto, a ideia de “capital para os *commons*”. Há também outros autores que fazem análises da PP e do capitalismo, numa abordagem marxista, como no site *Journal of Peer Production*.

Essas discussões levantadas acima fogem do escopo do presente trabalho, mas, como já mencionado - e suficiente para evidenciar a relevância dessa discussão -, a *peer production* de fato já vem sendo utilizada para além da esfera digital informacional, algo que cada vez mais vem recebendo atenção de estudiosos do tema. Um exemplo disso é o encontro (“*Toward an Open Co-operativism: A New Social Economy Based on Open Plataforms, Co-operative Models and the Commons*”) que foi realizado em Berlin, em 2014, que reuniu diversas pessoas (de

²⁸ Essa é a abordagem de Dmytri Kleiner, no livro *The Telekommunist Manifesto* (2010). Ele comenta que Benkler, por exemplo, adota uma perspectiva limitada à esfera digital. Para Kleiner, de inspiração marxista, caso a CBPP fosse restringida à esfera imaterial, ela seria apenas uma forma de distribuição no interior um modo de produção mais amplo, não tendo assim grandes efeitos sobre o capitalismo. Na mesma linha de Kleiner, outros pesquisadores ressaltam que tratar da CBPP apenas no âmbito imaterial (produção colaborativa para criação de bens informacionais, culturais e de conhecimento) significa não perceber e considerar o potencial da CBPP para constituir-se como um fenômeno ainda mais abrangente.

²⁹ Podem ser citados os exemplos da *Sharing Economy*, referentes às práticas de consumo colaborativo, onde os participantes compartilham acesso a bens e serviços. Os exemplos vão desde compartilhamento de carros, jardins e casas até financiamento coletivo e troca de livros, que funciona por meio de um processo entre pares (*peer-to-peer*), na medida em que os livros são trocados entre as pessoas, sem uma distribuição central e sem um dono de direitos de propriedade que possa lucrar em cima disso. Sobre a economia colaborativa, ver Benkler (2004) e Bauwens et al (2012).

acadêmicos a ativistas, de vários países como Canadá, Espanha, Alemanha, Reino Unido, França e Estados Unidos) cujo foco foi a possibilidade de síntese ou aproximação entre os movimentos da economia solidária e das cooperativas e o movimento da *peer production* e dos *commons*. Nesses encontros, a questão central foi sobre como a cooperação social na vida contemporânea pode ser estruturada para que melhor sirva os interesses de *peer producers*, *commoners* e *co-operators* e da sociedade em geral, numa economia “tecnopolítica” que atualmente insiste em apropriar valor de uso para o capital privado (CONATY; BOLLIER, 2015), caracterizando uma preocupação semelhante à de Kleiner (2010) e uma abordagem no mesmo sentido de Bauwens e Kostakis (2014), mostrada anteriormente.

Além do software livre, há também os hardwares de código aberto (*open source hardware*, ou OSH). Esses hardwares são artefatos físicos de tecnologia desenhados e compartilhados de maneira semelhante que os projetos de software livre. São diversos os exemplos de OSH, relacionados a sistemas de computadores, câmeras fotográficas, carros, projetos para desenhar e construir casas, máquinas, ferramentas, entre outros. Conforme Siefkes (2012), esses projetos desenham produtos físicos por meio do livre compartilhamento de planos de design (planta baixa), documentos de design e listas de materiais. Alguns exemplos de projetos de hardwares de código aberto são: SketchChair, Architecture of Humanity (design de construções com o objetivo de atender às necessidades dos habitantes, ao invés de enriquecer companhias do setor), OpenWear (plataforma colaborativa no setor de vestimentas), comunidades que garantem acesso livre a redes Wireless, entre outros.

Sobre esse tema, Troxler (2010) analisa a produção por pares de *commons* de bens físicos. Como já visto, a CBPP é mais amplamente praticada na área de desenvolvimento de softwares, em que o Linux e o servidor de web Apache são os exemplos mais salientes (além da Wikipedia, Open Street Map, SETI@home, entre outros). Desde então, a CBPP foi além dos softwares e espalhou-se por outras áreas, da educação e cultura até descobrimento de conhecimento e compartilhamento. Mais do que isso, segundo o autor, apesar da CBPP ter nascido “digital”, ela já ultrapassou os limites desse domínio. Por exemplo, além dos projetos de *open source hardware* mencionados anteriormente, existem os projetos de *fabbing* (termo que vem de “fabricação”). Esses projetos produzem bens tangíveis através de processos P2P, por pares. Exemplos de iniciativas que promovem a CBPP por meio do compartilhamento de designs e da

estimulação de “fazer as coisas” são Maker Faire, Thingiverse, Shapeways, incluindo experimentos sociais mais ambiciosos e sérios como Open Source Ecology.

Há também os Hackerspaces, que são lugares físicos operados por uma comunidade (emergente do movimento da contracultura) onde as pessoas podem se encontrar e trabalhar em seus projetos, os quais envolvem tecnologias e computadores, e arte digital ou eletrônica (TROXLER, 2010). No mesmo sentido, há um movimento amplo, como mostra Moilanen (2012), que inclui FabLabs, Techshop, 100k Garage, Sharing Platform, Open Source Hardware, junto com os Hackerspaces, constituindo uma variedade de comunidades de pessoas que trabalham com bens tangíveis através de processos *peer-to-peer*, num espaço comum de trabalho que funcionam como um ambiente cooperativo de aprendizado, produção e socialização, segundo o autor. Esses exemplos não serão tratados minuciosamente, mas exemplificam como o fenômeno da *peer production* adquiriu novas formas, com enorme potencial de mudança.

Apresentadas a definição, os exemplos e a evolução da PP, a seguir serão expostos os principais requisitos e as condições para a emergência e preservação da PP, apontados por Bauwens e Benkler, para que se possa compreender em que contexto surge essa forma de produção e distribuição, e em quais sentidos ela possui vantagens relativas a outros modelos. Bauwens (2006) aponta alguns requisitos de infraestrutura que facilitam a emergência da PP: i) a existência de uma infraestrutura tecnológica que opera por meio de processos *peer-to-peer* e possibilita acesso à “capital fixo” de maneira distribuída (computadores individuais agregados numa rede capaz de executar qualquer tarefa); ii) sistemas de informação e comunicação que possibilitem a comunicação autônoma entre os agentes, sem intermediação da mídia tradicional; iii) ferramentas que facilitem a cooperação autônoma global, com criação de ferramentas colaborativas imbricadas em redes sociais, permitindo que grupos globais criem valor de uso sem a intermediação de empreendimentos com fins lucrativos; iv) mecanismos legais através dos quais se produz valor de uso protegido de apropriação privada, infraestrutura exemplificada por *General Public License (GPL)*, *Open Source Initiative* e algumas versões da *Creative Commons*.

Ainda sobre as condições que facilitaram a emergência da PP, Benkler (2002) demonstra que as vantagens relativas dessa forma de organização da produção³⁰ emergem no contexto das

³⁰ No artigo “Coase's Penguin, or, Linux and The Nature of the Firm”, Benkler (2002) trata da emergência da *peer production* e do que a faz funcionar e ser melhor sob certas circunstâncias do que a produção baseada em hierarquias ou soluções de mercado. Para tal, parte da mesma estrutura analítica de custos de transação de Ronald Coase a respeito da natureza das firmas e da teoria da propriedade de Harold Demsetz.

transformações recentes relacionadas aos custos de capital físico que, combinado com insumos culturais e informacionais preexistentes e com a criatividade humana, constituem-se como elementos essenciais da produção nessa esfera. Durante mais de cem anos, o custo de capital físico foi o fator central de organização da produção de informação, desde a introdução das custosas prensas mecânicas até rádio, telefone, telégrafo, televisão e sistemas de satélite, cujos custos estruturaram a produção em um modelo industrial e intensivo em capital. Mais recentemente, o barateamento dos computadores junto com sistemas digitais de vídeo e áudio provocaram uma mudança na produção informacional e cultural, já que os computadores agora são capazes de desempenhar grande parte das funções do capital físico que antes dependiam de investimentos significativos (BENKLER, 2002, p. 10).

Mais especificamente, Benkler aponta quatro atributos relacionados à disseminação das redes no ambiente virtual e informacional: i) a informação, objeto desse modo de produção, é caracterizada por ser não-rival (o consumo por parte de uma pessoa não exclui a possibilidade de consumo por outra); em outras palavras, o custo de usar uma informação existente para produzir nova informação é zero, o que reduz o custo privado na produção de informação se comparado com outros bens econômicos, pois a informação preexistente pode ser disponibilizada de forma ilimitada para os indivíduos, além de destacar a tendência de subutilização de informação quando ela é controlada por direitos de propriedade, normalmente considerados necessários na produção de informação através do mercado ou de organizações hierárquicas; ii) os custos de capital físico da produção de informação têm diminuído drasticamente com o desenvolvimento de computadores baseados em processadores mais baratos e com digitalização de todas formas de informação e cultura; iii) o capital humano é elemento central para a produção de informação, cujo insumo primário humano é o talento criativo, que é bastante variável e é mais eficientemente alocado na *peer production*; iv) os custos de comunicação caíram enormemente nos últimos tempos, fazendo com que potenciais fontes espalhadas de esforço criativo pudessem ser agregadas e integradas resultando na geração de bens informacionais, além de evidentemente facilitar a comunicação entre os pares envolvidos nos processos de produção.

Apresentados os fatores relacionados à emergência da PP, podem ser definidas algumas de suas características mais gerais. Talvez o aspecto mais relevante da *peer production* seja a questão dos *commons*. Há uma participação comunitária envolvida, na medida em que os indivíduos agem cooperativamente e voluntariamente criando *commons*, de acordo com o

princípio comunista “de cada um, de acordo com suas habilidades, a cada um, de acordo com suas necessidades” (BAUWENS, 2006, p. 5). Nos processos de produção por pares, através da cooperação entre os produtores, cria-se valor de uso que é disponibilizado livremente para qualquer usuário. Portanto, segundo Bauwens, há a criação de “*information commons*”, relacionando-se assim com os antigos *commons* (terras comunais na Idade Média e mutualidades entre trabalhadores na era industrial, por exemplo). Porém, o novo *commons* no âmbito da informação e do conhecimento apresenta características imateriais, é acessado universalmente e regulado por coletividades globais conectadas e é centrado em bens não-rivais num contexto de abundância. Já os antigos eram localizados e usados por comunidades específicas e funcionavam em um ambiente de escassez.

Benkler identifica três características centrais no cerne da organização da *peer production*: a descentralização na concepção e execução, a variação de motivações humanas (incluindo amplamente aquelas não-monetárias)³¹ e o fato do gerenciamento e da governança estarem separados de direitos de propriedade e contratos (insumo e produto são administrados como *commons*). Esses elementos representam vantagens em termos de inovação, aprendizagem e adaptação. Apresentam também ganhos referentes aos custos de transação e organização que, somados aos elementos já mencionados, conferem a esses modelos estabilidade, sustentabilidade e, em alguns casos, tornam-nos superiores às tradicionais formas de organização da produção (mercados, firmas e governos) (BENKLER, 2014). Outro elemento importante é a ausência de estruturas de comando na PP, ao contrário do que ocorre em firmas e entidades planejadas, ainda que exista algum grau de administração e controle. O termo *peers* (pares) refere-se ao modo como os indivíduos cooperam voluntariamente como iguais, sem que ninguém seja subordinado, e assim estabelecem as regras e formas de organização mais adequadas para sua cooperação (SIEFKES, 2012).

De maneira geral, Benkler (2014) sintetiza que a *peer production* abrange inovações em aspectos tecnológicos, institucionais e organizacionais, possibilita que indivíduos explorem recursos e solucionem problemas de maneira colaborativa, em um espaço que promove

³¹ Parece-nos importante compreender a heterogeneidade relacionada às motivações na *peer production*, sem entrar no mérito do altruísmo ou do autointeresse. Muitos artigos e livros focam na questão das motivações, como os mencionados nessa seção, tanto genericamente em processos P2P quanto especificamente na produção de software livre e de código aberto, utilizando pesquisas realizadas por empresas, estudos de caso ou executando análises mais teóricas. A conclusão, com base nos trabalhos já realizados a respeito desse tema, é a existência de uma diversidade de fatores, intrínsecos e extrínsecos, que motivam os indivíduos a participarem de projetos de *peer production*.

autonomia para que possam se dedicar a determinadas tarefas utilizando seu conhecimento tácito e criativo, apoiados muitas vezes em motivações não monetárias, sem a presença de limitações associadas à padronização e formalização de hierarquias e mercados.

De acordo com Bauwens (2006) a *peer production* funciona em redes distribuídas nas quais agentes autônomos determinam livremente o seu comportamento e sua ligação com a produção. Não há um filtro *a priori* que impeça alguém de participar; é durante o próprio processo de produção que as habilidades são verificadas e então validadas. Outra característica dos processos P2P é o livre acesso à informação a respeito da existência de projetos e participantes e de suas contribuições, diferente do que acontece geralmente em processos hierárquicos onde uma parte detém o conhecimento total e grande parte dos participantes possui apenas o conhecimento básico.

A *peer production* difere do mercado em vários aspectos. A tomada de decisões relacionada à alocação de recursos na PP não depende da precificação de mercado e nem de comandos gerenciais. No mercado, mesmo que os agentes sejam autônomos, cada indivíduo vislumbra seu próprio benefício imediato, ao contrário da PP em que o funcionamento é baseado na ideia de inteligência coletiva (BAUWENS, 2006). Além disso, como já mencionado, a produção para o mercado visa à produção de algo que pode ser vendido (valor de troca), enquanto o objetivo da PP é, de modo geral, a produção de algo útil (valor de uso), em que os colaboradores participam seja porque consideram como um entretenimento, seja porque partilham os objetivos do projeto, ou, ainda, por motivações relacionadas à reciprocidade, como uma retribuição à comunidade (SIEFKES, 2012; BAUWENS, 2006). Bauwens ainda sugere que cooperação de mercado é neutra (diferente da reciprocidade que envolve a cooperação da PP) e que o mercado atende às necessidades apenas de quem tem poder de compra.

Embora as diferenças sejam significativas, PP e mercado capitalista são interligados. Bauwens afirma que os participantes da primeira dependem da renda provida pelo segundo, pois eles geralmente não obtêm remuneração direta por sua produção e, conseqüentemente, não conseguem viver unicamente da PP, em que pese as vantagens dessa forma de organização em termos de eficiência e produtividade na comparação com outras que são orientadas para o mercado e para o lucro. Enquanto a PP atua apenas em um setor, o mercado provê para quase todas as áreas da produção.

Por outro lado, o capitalismo também depende da PP, pois apoia-se em redes distribuídas e na sua infraestrutura. Mais do que isso, há os casos em que companhias com fins lucrativos utilizam software de código aberto e incorporam as inovações geradas pelos usuários, ou seja, exploram a participação das pessoas em rede. Esses casos constituem a chamada “*netarchical class*” (BAUWENS, 2006, p. 7), classe formada por empresas que atuam de modo inerente à *peer production*. Portanto, essa classe está dentro da lógica geral do capitalismo, mesmo que utilize processos *peer-to-peer*. O objetivo do presente trabalho não é analisar minuciosamente as empresas capitalistas que exploram possibilidades das plataformas de PP, tampouco os efeitos disso, mas sim o quanto as plataformas e recursos representam uma base para a expansão de formas e relações alternativas às tipicamente capitalistas.

As definições e análises apresentadas na presente seção permitiram caracterizar a *commons-based peer production* como uma forma de organização da produção distinta, em vários aspectos fundamentais, das formas típicas de empresas e mercados. Contudo, como já observado, alguns aspectos tecnológicos a ela inerentes também estão presentes em atividades e produção de empresas tipicamente capitalistas, ou seja, a *peer production*, em alguns casos, acaba sendo apropriada pelas empresas para fins lucrativos. Porém, como já mostrado, o potencial da CBPP vai muito além desses aspectos funcionais que resultam na utilização de processos P2P por parte de grandes empresas. Na próxima seção, junto com a economia solidária apresentada anteriormente, serão analisados aspectos e dimensões da CBPP identificados como alternativos às formas capitalistas, à luz dos enfoques teórico-conceituais apresentados nos capítulos 2 e 3.

4.3 Análise à luz do referencial teórico utilizado

Apresentado o panorama geral da Economia Solidária e da *commons-based peer production*, na presente seção serão analisados alguns aspectos dessas duas formas de produção através de conceitos discutidos nos capítulos anteriores. A própria literatura das duas formas alternativas e das abordagens aqui apresentadas credencia e evidencia a possibilidade de aproximação entre ambos, tanto entre ES e CBPP, quanto entre cada uma delas e os estudos de autores da sociologia e da antropologia econômicas. Serão utilizadas algumas das referências que fazem essas intersecções, o que não impede a proposição de outras vias de análise. Com o que já foi apresentado até aqui, de imediato nota-se que há uma “orientação política” (como diria

Weber) à frente das transformações na produção e nas formas de troca que operam a economia solidária e a *peer production*. Ou seja, tais transformações não se devem principalmente (ainda que tais fatores sejam atuantes) a transformações técnicas, internas (o que os marxistas chamariam de força produtivas). Por mais que os desenvolvimentos tecnológicos permitam, principalmente no caso da CBPP, maior articulações dos pares, o sentido dado a esta articulação é dado desde fora, por indivíduos portadores de uma visão de mundo alternativa, movidos que são por outro tipo de racionalidade que não o cálculo autointeressado. Assim, como a leitura de Weber permite a reflexão acima, as leituras de Polanyi, Mauss, Granovetter, e outros, ajudam a destacar outros aspectos que serão explicitados nesta seção, sem o propósito de esgotar o tema, e inclusive sugerindo análises que podem ser feitas em futuros trabalhos.

A partir do enfoque de Granovetter sobre laços fracos e laços fortes que constituem as relações entre os indivíduos, pode-se inferir que na *commons-based peer production* há uma maior quantidade de laços fracos, na medida em que as pessoas interagem geralmente com pessoas desconhecidas, fora do seu círculo de amigos e familiar, potencializando assim as informações e conhecimentos disponibilizados e distribuídos nas redes. Com as mudanças tecnológicas, a internet e a disseminação de computadores, houve um aumento na possibilidade de serem estabelecidos laços fracos. Se na época em que Granovetter (1973) escreveu *The Strength of Weak Ties* as redes de interações sociais já eram consideradas importantes por ele, ainda que a ênfase fosse referente à inovação, então nas últimas décadas as redes passam a ter uma relevância maior ainda.

Uma ampla gama de novas ideias, conhecimentos e informações é posta em movimento pelas redes digitais, ampliada pela própria diversidade cultural e pela possibilidade de contato entre diferentes grupos, de diferentes regiões, resultando num agregado rico em termos culturais e informacionais. As variadas experiências dos indivíduos são assim difundidas através dos laços fracos na sociedade em rede. No caso específico da produção de bens comuns por pares, a “força dos laços fracos”, como diria Granovetter, é evidenciada de maneira semelhante.

Um dos exemplos mais conhecidos da CBPP, a Wikipedia, explicita essa força, em que laços fracos entre pessoas não conhecidas, de lugares distantes, produzem conhecimento e informação, através de um processo *peer-to-peer*. Do ponto de vista individual, há um ganho enorme em termos de conhecimento, informação e cultura, o que caracteriza a importância dos laços fracos para o indivíduo em si. Porém, pensando em uma comunidade inteira, na sociedade,

tem-se que essa ligação entre laços fracos em redes digitais gera um processo circular, em que a mistura entre informações provenientes de diversos pontos é acessada pelos indivíduos, que, por sua vez, enriquecem em termos de aprendizado e conhecimento, possibilitando inovações que contribuem para a sociedade. O fato de ser um *commons*, ou seja, um bem comum acessado livremente pelas pessoas ao redor do mundo, sem que haja apropriação privada e onde as pessoas colaboram de forma autônoma, sem a orientação através de mecanismos de preço ou por relações hierárquicas, como demonstrado por Benkler (2006), acaba ressaltando a importância dos laços fracos.

O movimento do software livre, por sua vez, parece ser caracterizado por uma mistura de laços fracos e laços fortes, onde ambos são relevantes. Os laços fracos são aqueles estabelecidos entre indivíduos que não pertencem ao mesmo círculo social, possuem experiências distintas, e, quando é aumentado o número de laços sociais, há um ganho de informação e conhecimento. Esses laços contribuem no que tange, por exemplo, às inovações e ao desenvolvimento de softwares. Por outro lado, há um forte senso de comunidade entre os desenvolvedores e usuários de software livre, onde são observados os laços fortes, que representam a identidade comum e a confiança, elementos característicos desse tipo de CBPP.

As motivações dos indivíduos nos dois casos parecem seguir padrões de reciprocidade (POLANYI, 2012), mas a troca mercantil também aparece, considerando que na ES há relações externas de compra e venda no mercado, e na CBPP, de maneira indireta, os indivíduos garantem sua renda geralmente fora do âmbito da *peer production*; há ainda os desenvolvedores de software de código aberto que recebem recompensas monetárias, evidenciando essa heterogeneidade. Há um forte sentimento de identidade coletiva nos dois casos, em que os valores aparentemente contraditórios de liberdade e obrigação, como visto em Mauss (2003), mostram que a liberdade de ação dos indivíduos é muitas vezes constrangida dada a moralidade que envolve os participantes de um empreendimento solidário ou os pares que produzem e trocam bens culturais, informacionais e de conhecimento (principalmente no caso dos movimentos do software e da cultura livres). Por exemplo, os desenvolvedores de software sabem que não retribuir à comunidade tem algum efeito negativo, ainda que não existam regras que obriguem o indivíduo a agir. Nesse e em outros exemplos de CBPP, as pessoas agem levando em conta a sociedade, a comunidade como um todo, e não são guiados apenas pelo autointeresse. Além disso, Granovetter contrapõe-se à ideia de Adam Smith sobre o comportamento

autointeressado desvinculado de motivações voltadas à sociedade, pois afirma que as pessoas tomam suas decisões “numa ação coletiva, motivados por fatores que não se reduzem aos seus próprios interesses e preferências, mas influenciados pelas respectivas redes sociais que constituem o coletivo social” (KAUFMAN, 2012, p. 210). Nesse sentido, de acordo com a autora, a disseminação das comunidades virtuais ampliou esse fenômeno das redes sociais, expandindo as conexões sociais de cada indivíduo.

Essa variedade de ações humanas remete à tipologia de Weber, dado que os indivíduos agem, tanto na ES quanto na CBPP, motivados por sentimentos de solidariedade, desinteresse e interesse (portanto uma ação social afetiva), mas também agem orientados por valores éticos e políticos (uma ação racional com relação a valores). Ainda, para Weber a ação econômica é uma ação social, em que os indivíduos tomam decisões levando em conta os outros, uma ideia compartilhada também por Granovetter, sendo um tipo de ação constatada na ES e na CBPP.

Ainda com relação às motivações, Von Krogh *et al.* (2012) mostram que os estudos geralmente realizados sobre o tema, especificamente no FOSS, não conseguem explicar a diversidade e a realidade dos comportamentos humanos. Esses estudos examinam tipos de motivação que conduzem os indivíduos a utilizarem seu tempo e dedicarem esforços para contribuir. Ressaltam, entretanto, que existem antecedentes e consequências das motivações, que são questões mais complexas. No FOSS, os incentivos, o controle e os mecanismos de coordenação são diferentes do desenvolvimento convencional de softwares, definindo três aspectos que são reflexos das distintas práticas sociais nas quais a ética é essencial. Dessa forma, os autores sustentam que a motivação individual não deve ser analisada isoladamente. Sugerem que os colaboradores são motivados não apenas para elaborar códigos, mas também instituições. Eles coletivamente levam e conta e desenvolvem as virtudes na prática social, pois “a aprendizagem individual é moldada por e informa a conduta coletiva apropriada” (VON KROGH *et al.*, 2012, p. 670, tradução nossa). Há ainda uma noção de controle do próprio clã, ou seja, sem mecanismos hierárquicos, e onde há crenças e valores comuns. Como foi visto, Richard Stallman e seus seguidores do movimento do software livre levantam considerações éticas, defendendo que restringir a liberdade dos usuários é imoral. Percebe-se aqui como o econômico é enraizado em aspectos morais e políticos.

A nova forma da sociedade contemporânea, constituída em rede através da Internet, gera interações que resultam num estreitamento dos processos decisórios individuais e coletivos

(CASTELLS, 2009). A ideia do capital social como ativo social associado à força das relações e conexões entre os indivíduos representa, no contexto das redes sociais, um acesso a diversos recursos que geram benefícios. Como mostra Kaufman (2012, p. 211), “cada um tem que participar da rede de conexões dando algo (reciprocidade), pois se não contribuir para a rede não terá acesso real aos seus benefícios”. Portanto, manifesta-se um padrão de reciprocidade como em Polanyi, e a dádiva de Mauss, dado que o indivíduo doa algo sabendo que isso vai ser benéfico para o coletivo e, portanto, para ele. O indivíduo nesse ambiente das redes é mais coletivo, contribuindo de maneira cooperativa ou colaborativa.

Nessas redes, em que há a aposta na confiança (CAILLÉ, 1998), a cooperação resulta inclusive em ganhos de inovação, como já mencionados, ampliando acesso à informação, conhecimento e cultura. No caso da *peer production*, os laços (fracos e fortes) estabelecidos são horizontais e informais (KAUFMAN, 2012), por meio da colaboração e, pode-se afirmar, possibilitando maior autonomia do que os laços hierárquicos (BENKLER; NISSENBAUM, 2006).

Quanto a esse último aspecto, tanto a ES quanto a CBPP possibilitam uma maior autonomia para os indivíduos. Com relação à CBPP, diferente do que ocorria em outros períodos do modo de produção industrial, agora a produção colaborativa permite que o trabalhador visualize o produto, o qual carrega características do próprio produtor, possibilitando a situação em que “o produto está a serviço do desempenho humano e não mais a atividade humana a favor da produção” (LIMA *et al*, 2009, p. 168). No caso da economia solidária, se nos primórdios do capitalismo ocorreu a separação entre o trabalhador e os produtos gerados por ele, com essa nova forma de produção surgem outros contornos, pois desponta justamente essa reconciliação entre o trabalhador e o produto do seu trabalho. Os empreendimentos solidários caracterizam-se, em geral, pela relação social distinta do assalariamento, pela apropriação social dos meios de produção, pela participação dos trabalhadores no controle do empreendimento, no processo decisório a respeito de estratégias econômicas e da maneira pela qual é distribuído o excedente produzido. Em outras palavras, “há uma unidade entre a posse e o uso dos meios de produção” (GAIGER, 2003, p. 192). Portanto, de acordo com o autor, o trabalhador pode ter uma experiência de vida laboral em que aspirações não apenas materiais ou monetárias são atendidas e, mais do que isso, onde os trabalhadores empregam o capital, constituindo relações de produção

atípicas e contrárias ao modo de produção capitalista baseado na forma assalariada de produção, em que “o capital emprega o trabalho” (*ibid*, p. 193).

As comunidades virtuais que surgem através da Internet expandem as possibilidades de recursos e contatos, para além de uma comunidade fechada, dominada por laços fortes (KAUFMAN, 2012). Como mostra Castells (2003), a Internet gerou efeitos positivos em termos de interações sociais, de ganhos com novas fontes de informação e de aumento na sensação de pertencimento a um coletivo. A facilidade de acesso a essas novas tecnologias acabou por aproximar as pessoas entre as quais são estabelecidos laços fracos, mantendo esses laços que seriam perdidos de outra maneira. Nessa esfera virtual, as diversas comunidades que reúnem pessoas com interesse comum acabam criando novos laços fracos e, ao mesmo tempo, segundo Castells, mantêm os laços fortes à distância. Especificamente sobre a CBPP, pode-se afirmar que existem casos de lugares físicos em que os indivíduos interagem, como Hackerspaces e FabLabs, aproximando os laços, mesmo conectados por computadores. Ainda que se pudesse argumentar que a internet acaba isolando os indivíduos, como muitos podem pensar, as evidências sugerem a criação de sociabilidade mesmo no mundo virtual. De acordo com Castells (2009, p. 445), “tanto off-line quanto on-line, os laços fracos facilitam a ligação de pessoas com diversas características sociais, expandindo assim a sociabilidade para além dos limites socialmente definidos do auto-reconhecimento”, o que caracteriza a força dos laços fracos, como em Granovetter.

Segundo Prado (2005 apud LIMA *et al.*, 2009), nas relações capitalistas o que prevalece é a geração de valor de troca, a acumulação privada de riquezas e a competição entre os indivíduos no que se refere ao trabalho. Já as redes horizontais, do software livre, funcionam em torno de um interesse coletivo orientado pelo uso comum da riqueza e sustentado pela colaboração nas relações de trabalho. Presencia-se compartilhamento de informações “como forma de interação social, que possibilita a construção de modos de organização inteligentes e generosos, e modos de produção que podem não depender dos interesses mediadores do capitalismo” (LIMA; SANTINI, 2008, p. 101). Nesse novo tipo de sociedade, a infraestrutura possibilitada pela tecnologia resulta em mudanças em outras camadas da sociedade, caracterizando um rearranjo produtivo do capitalismo, em que se generaliza a produção colaborativa, ampliando formas de convívio na sociedade (LIMA *et al.*, 2009), refletindo a manifestação de relações atípicas ao capitalismo.

A abordagem de Polanyi é utilizada para tratar da Economia Solidária tanto através de estudos de caso, quanto de análises mais gerais. Em trabalhos como o de Silva *et al* (2011),

evidencia-se a presença de princípios de reciprocidade, domesticidade e redistribuição mesmo no sistema de mercado atual, numa comunidade específica. No povoado estudado³², os membros são solidários uns com os outros, privilegiando o bem comum, desenvolvem ações sem pedir algo em troca (acabam beneficiados futuramente) e estabelecem relações de igualdade num padrão de simetria, importante para Polanyi no que se refere à consolidação do princípio de reciprocidade. Essa reciprocidade é verificada, no estudo dos autores, pelas demonstrações de ajuda mútua, de ensinamento e outras formas de expressão de sentimentos, em que não se observa o interesse próprio ou uma relação de troca monetária. As relações de reciprocidade são manifestadas pelos participantes não apenas no interior do grupo, com familiares ou demais associados, mas também nos contatos com pessoas de fora da comunidade. A reciprocidade é ainda verificada em trabalhos coletivos num espírito de cooperação para solucionarem problemas visando ao bem comum, e também é observada no uso comum de recursos que são compartilhados, sem a propriedade privada do determinado recurso. Os autores dão como exemplo o uso de equipamentos de produção na agroindústria de polpa de frutas localizada na comunidade.

O princípio da redistribuição, por sua vez, é caracterizado pelo papel da presidente da associação, desempenhando uma função centralizadora que recebe e redistribui os recursos originados das atividades dos membros (SILVA *et al*, 2011). Entretanto, manifestam-se sentimentos de contrariedade, quando pessoas ressaltam a injustiça por considerarem que foi empreendido um maior esforço se comparado com outros membros do grupo, exigindo assim ganhos maiores. Parece-nos natural que diversos desvios e relações de poder ocorram nesses empreendimentos; eles estão sujeitos a isso, em decorrência do seu modo de funcionamento. O princípio da domesticidade é observado pela produção para uso próprio, e não para produção motivada por ganhos monetários voltada ao lucro. No caso, muito do que é arrecadado com a venda no povoado Cruz é transferido a compra de bens necessários à comunidade, e não sob uma lógica de lucro. Contudo, a produção não é unicamente voltada ao uso próprio, o que impede de observar a domesticidade de forma generalizada. Porém, os autores mostram que “existe na comunidade um padrão de autarquia no círculo formado por produção, comercialização na própria comunidade e aquisição de bens de primeira necessidade com o resultado econômico obtido” (*ibid*, p. 104).

³² Comunidade Cruz, no Rio Grande do Norte, constituída por mais de mil habitantes e por trezentas famílias.

Apesar de não terem sido demonstradas aqui as minúcias do cotidiano da comunidade, as quais auxiliaram numa melhor compreensão do fenômeno (e para isso existem os estudos de caso), foi possível observar a presença de princípios e padrões de integração em economias que são socialmente enraizadas. Nesse caso estudado pelos autores (e poderíamos levantar isso para outras várias experiências de economia solidária), “relações de parentesco, amizade, solidariedade e bem estar mútuo têm igual ou maior influência, na tomada de decisão, que a maximização de lucros” (*idem*). Isso caracteriza o modo como o *social* subordina o *econômico*, ou seja, como as relações de mercado não são os fatores primordiais que orientam as ações dos indivíduos, com base em Polanyi (2012).

Portanto, essa e outras experiências de Economia Solidária parecem ser orientadas de acordo com a visão de Polanyi sobre o enraizamento da economia na sociedade, manifestando-se através de valores como:

[...] solidariedade, o respeito, a ajuda mútua, a autonomia, a cooperação, a doação e a desalienação, em contraponto ao individualismo, ao lucro exacerbado, ao egoísmo, à alienação e à perspectiva do ganha-perde, elementos comuns à realidade de mercado capitalista. Dentro de uma sociedade de mercado há como se conseguir, portanto, que a economia permaneça como mera função da organização social, ainda que em espaços restritos (SILVA *et al*, 2011, p. 105).

Muitos desses valores mencionados acima pelos autores são elementos característicos da *commons-based peer production*, como a autonomia nos processos de produção por pares, a solidariedade nas responsabilidades de ação, a cooperação (e colaboração) na produção para gerar bens comuns, a doação – um tipo de dádiva de si mesmo e do seu tempo, de acordo com França e Dzimira (1999) – na medida em que os indivíduos ocupam tempo de suas vidas para produzirem sem a recompensa imediata, o que, aliás, reflete o caráter de reciprocidade indireta na circulação dos *commons*, como visto em Mauss, aquela em que a retribuição se dá em outro momento, por outros indivíduos que não receberam a dádiva. Além disso, especificamente no desenvolvimento de softwares de código livre e aberto, a produção é uma baseada em trabalho não-alienado, de expressão criativa autêntica tomada em termos de autorrealização (ARVIDSSON, 2008). Portanto, mesmo que a CBPP se diferencie da ES por ainda não fornecer os meios de subsistência dos participantes, é possível aproximar esses princípios presentes em empreendimentos solidários ao que acontece nas relações da CBPP, princípios que Polanyi defendia para uma reinserção da economia na sociedade. Sobre essa questão dos meios de subsistência, pode-se afirmar que a ES e

a CBPP são complementares, na medida em que, pelo menos até agora, como já mencionado, a *peer production* não ofereceu uma completa solução para as necessidades materiais dos participantes (BAUWENS, 2006), fazendo com que muitos indivíduos inspirados pela mesma ética igualitária possam recorrer a empreendimentos de economia solidária, por exemplo, garantindo renda e ao mesmo tempo preservando seus valores e princípios.

Duas outras ideias de Polanyi serão brevemente comentadas aqui, sendo que a última é mais uma sugestão para futuros trabalhos. Em primeiro lugar, tanto a ES quanto a CBPP são formas econômicas nas quais ocorre uma hibridização dos três pólos de produção ou de distribuição de riqueza, de acordo com a proposta de Lavelle (2001) baseada nos padrões de integração vistos em Polanyi: o mercantil, o não-mercantil e o não-monetário. Na Economia Solidária, isso é evidenciado, respectivamente, pela venda de serviços e produtos no mercado, pelo estabelecimento de convênios com o setor público e pelas relações de reciprocidade e espaços públicos de proximidade. Na CBPP, a relação com o mercado (pólo mercantil) se dá fora dessa forma de produção (por exemplo, pela compra de computadores, ou mesmo pelas outras relações estabelecidas para garantia dos meios de subsistência dos participantes), já o pólo não-mercantil tem ligação com os mecanismos jurídicos estabelecidos pela esfera pública no âmbito da Internet, enquanto o pólo não-monetário corresponde à produção não remunerada por pares, baseada e orientada para os *commons*. A segunda ideia refere-se ao que Polanyi chamou de mercadorias fictícias, no processo de “mercadorização” nos últimos séculos. No âmbito dos *commons*, percebe-se que há um enfrentamento entre a lógica do capital (da apropriação privada, tornando mercadorias os bens gerados) e a lógica dos *peer producers*, que defendem a circulação e reprodução dos *commons*. Uma linha de pesquisa marxista poderia abordar de forma mais adequada esse tema.

Outra linha de reflexão sobre motivações individuais nestes empreendimentos inseridos em comunidades não marcadas pelo individualismo é sugerida por Arvidsson (2008), inspirado em Weber e Aristóteles. Segundo o autor, os indivíduos investem na acumulação de carisma - enquanto habilidade para constituir e orientar uma comunidade, como em Weber -, ou *philia* - amizade, ou amor (Aristóteles) -, justificando assim sua livre dedicação de esforços para trabalhar no fortalecimento dos laços da comunidade. Arvidsson então sugere que nos casos do *open software*, a forma de acumulação de capital de Marx (dinheiro que é investido em capital que gera mais dinheiro) toma a forma de um circuito ético de valor, em que a posição do indivíduo na

comunidade (ou reputação) é traduzida em dinheiro, que é investido em esforços que geram mais *philia*. Especificamente, haveria uma combinação paradoxal entre um compartilhamento orientado pela e para a comunidade e, por outro lado, uma busca reflexiva pelo autointeresse. Porém, Arvidsson sugere isso focando apenas no fim que seria o aumento da reputação ou da rede social do indivíduo, um objetivo que seria alcançado pela contribuição/doação para a comunidade, caracterizando o que ele chamou de uma racionalidade ética (*reflexive value rationality*, usando termos weberianos) que maximiza o carisma e a reputação na comunidade por meio da maximização da contribuição produtiva para a comunidade.

Apesar de não parecer razoável definir que os indivíduos contribuem no software livre essencialmente por uma questão de reputação, ou algo nesse sentido, a ideia de uma combinação paradoxal entre o comportamento voltado para a comunidade, mas ao mesmo tempo voltado para si, ou seja, não caracterizando uma ação completamente altruísta, é algo que remete à Mauss (2003), autor que mostrou como se davam as interações entre indivíduos e grupos em que a ação é ao mesmo tempo interessada e desinteressada, livre e obrigatória. De modo geral, os participantes da CBPP e da ES partilham esse comportamento que é baseado pela (e orientado para) comunidade. Nesse sentido, a autogestão é um elemento típico de ambos, cujo sucesso depende da manutenção de um espírito comunitário, de ação voltada também ao próximo, em que existe a liberdade para sair desse circuito de reciprocidade, com a consequência de desestabilizar os laços e criar situações de conflito, algo muito bem demonstrado por Mauss.

Quanto ao tema da ação dos indivíduos na CBPP, porém especificamente voltada à comunidade de desenvolvedores de software, França Filho e Aguiar (2014) realizam um amplo estudo sobre o Projeto GNOME (*GNU Network Object Model Environment*), mostrando que a abordagem da dádiva se aplica ao captar a complexidade referente ao engajamento dos indivíduos nessa comunidade. Assim, há um primeiro paradoxo que orienta a conduta, o da ação ao mesmo tempo livre e obrigada, pois: a) os participantes têm liberdade para sair da comunidade e, em segundo lugar, estabeleceram regras que eles mesmos livremente determinaram; b) os membros se obrigam a realizar o trabalho. O outro paradoxo que orienta é o do interesse e desinteresse, em que a ação é voltada ao mesmo tempo para si e para o outro.

O enfoque de Herscovici (2004), sobre o contexto mais geral da economia atual em que a informação e o conhecimento são elementos chaves, no âmbito das redes como visto em Benkler (2006), permite tirar algumas conclusões para o caso específico da *commons-based peer*

production. Para o autor, ocorre um processo contraditório nessa nova era da informação, pois, por um lado, a economia informacional (pelo progresso técnico) facilita a criação de espaços democráticos e de divulgação de informação e conhecimento e, por outro, ela segue ameaçada pela lógica de acumulação capitalista que, através de sistemas restritivos como direito de propriedade ou exclusão por preços, pode limitar o acesso social a esse conjunto de informações e conhecimento (e também cultura).

As oportunidades de (re)apropriação social da informação ampliam-se na medida em que – e aqui é possível fazer um paralelo com a noção de enraizamento da economia na sociedade, em Polanyi – sejam estabelecidas convenções, ou melhor, combinações entre o econômico e o extra-econômico. Vê-se, assim o caráter político intrínseco a esse ambiente, o que corresponde ao que Polanyi falava sobre a necessidade de reinserção da economia com fins relacionados às pessoas, e não à lógica puramente econômica. Especificamente sobre a CBPP, essa orientação política é evidente nos movimentos pelo software livre e pela cultura livre, que defendem essa apropriação social destacada por Herscovici.

Essa orientação política é manifestada fortemente na Economia Solidária, como no caso da Plenária Nacional de Economia Solidária no Brasil e em muitos outros movimentos nacionais e internacionais dentro da ES, que internamente e externamente procuram dar uma nova orientação política ao capitalismo. A lógica dessas experiências de ES não é baseada na racionalização instrumental que caracterizou o capitalismo moderno. Ainda que exista o cálculo, ele é subordinado a elementos extra-econômicos que determinam a orientação das atividades econômicas.

Essa característica é observada também na *commons-based peer production*, na ética hacker do movimento do software livre (junto com as mais recentes experiências de hardware livre e outras organizações que romperam as barreiras do mundo virtual) e da cultura livre. O movimento da cultura livre expande os ideais do *Free Software Movement* do campo dos softwares para o campo mais amplo dos trabalhos culturais e criativos. Ambos compartilham um *ethos* de livre troca e circulação de ideias, conhecimentos e informações, uma circulação de *commons*. Os casos da ES e da CBPP mostram que uma nova orientação política está em curso, inclusive numa possibilidade de aproximação de esforços, como na proposta do “Cooperativismo Aberto” estudada por diversos participantes e entusiastas da *peer production* (BAUWENS; KOSTAKIS, 2014; CONATY; BOLLIER, 2015). No caso do software livre, o movimento atua

politicamente no sentido de escapar da alienação, segundo Dafermos e Söderberg (2009, p. 54, tradução nossa), criando um “modelo alternativo para a organização do trabalho baseado na propriedade comum dos meios de produção, na participação voluntária e no princípio da auto-expressão no trabalho”.

Portanto, utilizando a ideia de “capitalismo politicamente orientado” de Weber, pode-se afirmar que, se no passado certas sociedades tinham suas atividades econômicas orientadas por aspectos políticos, e não por uma razão instrumental, atualmente a Economia Solidária e a *commons-based peer production* estão orientando o capitalismo para outra direção, por meio de relações atípicas ao capitalismo, através dos movimentos da própria sociedade em suas redes, como, por exemplo, em movimentos a favor dos *commons*, tanto no “mundo virtual” quanto no “mundo real” (BOLLIER; HELFRICH, 2012; BAILEY; MATTEI, 2013), em que um senso de comunidade parece se destacar.

Ainda que tenha se referido apenas à Economia Solidária, o seguinte comentário de Lévesque é válido também para a CBPP, dado que ambas são formas que reconhecem a necessidade da dimensão social subordinar a econômica, “dando prioridade às pessoas sobre o capital, à utilidade social e ao interesse coletivo sobre o interesse particular, e trabalhando com os valores da solidariedade, da cooperação, da ajuda mútua, da equidade e da justiça social” (LÉVESQUE, 2007, p. 58). Ou, de modo semelhante, segundo Lima *et al* (2009, p. 168), “a economia não é mais uma esfera única, com regra e dinâmica próprias”. Se no conjunto da sociedade estas novas formas de relações sociais não são dominantes, é impossível negar que não apareçam como moldando uma pluralidade econômica, fazendo a dádiva um elemento presente seja no “mundo virtual” da CBPP, seja no “mundo real” da ES. A reciprocidade ainda é presente na sociedade, fortalecendo as relações entre os indivíduos, através “das obrigações morais e da liberdade do agir recíproco e da carga simbólica que contém o dar e o retribuir” (RADOMSKY; SCHNEIDER, 2007, p. 255).

Por fim, há um aspecto importante a ser salientado. Como foi visto em Mauss (2003), as pessoas cooperavam sem que houvesse uma plena consciência sobre isso. De acordo com ele, era o espírito do *hau* que mantinha a coesão social e a tripla obrigação de dar, receber e retribuir. Quando houvesse desvios, quando alguém saísse da linha, o pacto social era ameaçado. Em outras sociedades antigas, a tradição e a religião eram elementos que mantinham esse pacto, onde a comunidade condenava os indivíduos que desviassem de alguma forma. Na modernidade, ao

menos aparentemente, deu-se liberdade ao indivíduo para agir isoladamente. Atualmente não há nenhuma crença no espírito do *hau*, porém, algo deve cumprir esse papel, uma consciência sobre o que é melhor para o todo. As duas formas econômicas aqui estudadas sugerem laços comunitários que seriam, de acordo com a vasta literatura, atípicos ao sistema capitalista, de modo que esses movimentos indicam a necessidade da comunidade (como em outros tempos), porque os indivíduos mesmos entendem que isso seria melhor para o todo e para cada um de nós.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

No presente trabalho, foi visto que as sociedades contemporâneas presenciam, em diferentes lugares do mundo, o desenvolvimento de laços e relações sociais atípicas àquelas capitalistas, ou seja, que apontam para outros sentidos para além da lógica puramente mercantil. Laços de solidariedade e reciprocidade resistiram ao longo dos séculos, ainda que muitas vezes em segundo plano. Viu-se também como as atividades econômicas de produção, consumo e distribuição especificamente na ES e na CBPP são enraizadas na sociedade, em termos políticos, sociais, culturais. Nelas, predomina o *social*, que subordina em certo grau o *econômico*. Na economia solidária, ainda que voltada ao mercado, o funcionamento não se dá pela lógica da intensa acumulação de capital e do lucro acima de tudo, e tampouco por meio de relações trabalhistas típicas da empresa capitalista. Na CBPP, a lógica econômica da mercadoria é subordinada à lógica dos *commons*; preconiza-se a sociedade como um todo, as possibilidades de enriquecimento cultural e informacional, de autonomia e liberdade. Os movimentos políticos do software e da cultura livre orientam-se por uma lógica que subordina o *econômico*. Nas duas formas a esfera econômica é enraizada e se mistura com as outras esferas.

A concepção do homem como indivíduo voltado unicamente ao interesse individual e maximizador de utilidades é a princípio desmentida pelos casos da ES e da CBPP. A contestação referente à generalização do *homo economicus*, como em Polanyi (2012) e Mauss (2003), mostrou ter aplicabilidade na sociedade contemporânea. Nas experiências de economia solidária, desenvolvem-se relações que geram vínculos sociais que não são baseados pelo cálculo utilitário, evidência que contraria a visão hegemônica neoclássica que desconsidera a possibilidade de a ação econômica ser influenciada por combinações de interesse e desinteresse e por sentimentos de pertencimento (GAIGER, 2008). Percebe-se que na ES manifestam-se princípios de vida que não seguem a lógica do espírito individualista do autointeresse, ainda que os participantes, evidentemente, não sejam completamente altruístas sem nenhum comportamento voltado a si próprio.

Nesse sentido, a consideração de Mauss a respeito do caráter livre e obrigatório, interessado e desinteressado da dádiva permite que as ações humanas, tanto na ES quanto na CBPP, sejam analisadas sob um prisma amplo, não restrito à visão utilitária. Essa perspectiva permite a superação da dualidade que persiste no pensamento ocidental, que opõe egoísmo e

altruísmo, interesse e desinteresse, abrindo caminho para a compreensão da pluralidade de motivações e de comportamentos humanos. Na economia solidária, traços de reciprocidade e cooperativos misturam-se com o autointeresse. Na CBPP, os indivíduos colaboram por uma variedade de motivos, seja porque possuem um sentimento de pertencimento a uma comunidade e assim devem retribuir a ela, seja por uma questão individual de divertimento, de desenvolvimento de habilidades, ou ainda, por uma livre iniciativa de contribuir para a criação de bens comuns. Por fim, além desse pluralismo comportamental, ressalta-se o pluralismo econômico demonstrado pelas duas formas aqui estudadas, cujas características são distintas daquelas da empresa típica capitalista.

O potencial da ES e da CBPP de constituírem-se como alternativas que efetivamente possam substituir ou superar o modo de produção capitalista é tema para outras pesquisas. Essa possibilidade dependeria do quanto a economia solidária pode se expandir, mobilizar a sociedade, qualificar produtos e gerar renda, mas mantendo os princípios de autogestão, reciprocidade e igualdade, enfim, depende da coexistência em níveis elevados de uma dimensão empreendedora e de uma dimensão solidária (GAIGER, 2007). Com relação à *commons-based peer production*, essa superação só ocorreria na medida em que ela se torne um modo de produção autorreprodutivo, em que os participantes possam garantir seus meios de subsistência através da produção nessa forma de organização, mantendo os seus princípios, uma preocupação que vários membros e estudiosos da *peer production* partilham, como Kleiner (2010) e Bauwens e Kostakis (2014). Até o momento, o capitalismo, com suas formas típicas, convive com a ES e a CBPP.

Contudo, dado que essas duas formas de organização (ES e CBPP) apresentam características organizacionais distintas e alternativas aos empreendimentos típicos capitalistas, e na medida em que são orientadas por outros princípios e para um fim que não se resume ao seio da mercadorização das várias dimensões da vida social, pode-se afirmar que ela enfraquece as formas capitalistas, inclusive concorrendo com as empresas, levando vantagem em alguns casos. Essa concorrência é visível tanto nos mercados que a ES atua quanto nos segmentos de atuação da CBPP, por exemplo, nos casos mais salientes dos softwares e enciclopédias, mas também de maneira geral na área de informação, conhecimento e cultura, além dos diversos empreendimentos recentes ligados à produção por pares de bens tangíveis.

Esse trabalho procurou utilizar abordagens da antropologia e da sociologia econômicas, e não da teoria econômica dominante, para compreender a economia solidária e a *commons-based*

peer production. Foi possível compreender o modo como indivíduos interagem criando redes e estabelecendo relações sociais atípicas ao capitalismo, em que a lógica de funcionamento se dá por novas relações entre o social e o político que muitas vezes subordinam o econômico. Sem a utilização dessas abordagens, a realidade das duas formas de organização aqui estudadas não seria plenamente captada.

REFERÊNCIAS

- AGUILAR FILHO, Hélio Afonso de. Faoro, Weber e a articulação das dimensões da realidade social na explicação do atraso brasileiro. **Política & Sociedade**, v. 13, p. 37-55, 2014.
- ALVES, Maria Odete; BURSZTYN, Marcel. Raízes e prática de economia solidária: articulando economia plural e dádiva numa experiência do Ceará. **Revista Econômica do Nordeste (REN)**, Fortaleza, v. 40, n. 3, p. 587-603, jul./set. 2009.
- AMBROSINI, Larissa B.; FILIPPI, Eduardo E. Da era do desenvolvimento ao desenvolvimento rural: sistemas produtivos localizados sob a perspectiva de Karl Polanyi. **Redes**, Santa Cruz do Sul, v. 13, n. 3, set./dez., p. 121-139, 2008.
- ANDION, C. Gestão das organizações de economia solidária: contornos de uma problemática. **Revista de Administração Pública**. Rio de Janeiro, v. 32, n. 1, p. 7-25, jan./fev, 1998.
- ARAÚJO, P. H. F. Uma Resenha da Nova Sociologia Econômica de Granovetter. In: **IV Conferência Internacional de História Econômica**, São Paulo. Anais da IV Conferência Internacional de História Econômica e VI Encontro de Pós-Graduação em História Econômica. São Paulo: Gráfica FEA/USP, p. 01-27, 2012.
- ARAÚJO, P. H. F. **As possibilidades de um diálogo: a ontologia do ser social de Lukács e a nova sociologia econômica de Granovetter**. Tese de doutorado, Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro, Instituto de Ciências Humanas e Sociais, 2009.
- ARRUDA, M. Um novo humanismo para uma nova economia. In: KRAYCHEQUE, G. **Economia dos setores populares**. Petrópolis: Vozes, p.199-223, 2000.
- ARVIDSSON, Alan. The Ethical Economy: Towards a Post-Capitalist Theory of Value, Capital and Class 2009 (2009): 1-29. **Business Source Complete**, 2009.
- BAILEY, Saki; MATTEI, Ugo. Social Movements as Constituent Power: The Italian Struggle for the Commons. **Indiana Journal of Global Legal Studies**: Vol. 20: Iss. 2, Article 14, 2013.
- BAUWENS, M.; MENDOZA, N.; IACOMELLA, F. **Synthetic Overview of the Collaborative Economy**. P2P Foundation, 2012, disponível em <<http://p2p.coop/files/reports/collaborative-economy-2012.pdf>>
- BAUWENS, Michel. The Political Economy of Peer Production. **Post-Autistic Economics Review** 37 (3): 33–44, 2006.
- BAUWENS, Michel; KOSTAKIS, Vasilis. From the Communism of Capital to Capital for the Commons: Towards an Open Co-operativism. **tripleC: Communication, Capitalism & Critique** 12 (1): 356-361, 2014.

BENKLER, Yochai. Coase's penguin, or, Linux and the nature of the firm. **Yale Law Journal**, n.112, p.369-446, 2002.

BENKLER, Yochai. Peer Production and Cooperation. in J. M. Bauer & M. Latzer (eds.), **Handbook on the Economics of the Internet**, *forthcoming*, Cheltenham and Northampton, Edward Elgar, 2014.

BENKLER, Yochai. **The wealth of networks: how social production transforms markets and freedom**. New Haven and London: Yale University Press, 2006.

BENKLER, Yochai; NISSENBAUM, Helen. Commons-Based Peer Production and Virtue. **Journal of Political Philosophy**, Vol. 14, No. 4, 2006.

BOLLIER, David; HELFRICH, Soilke (ed). **The Wealth of Commons: A World Beyond Market and State**. Levellers Press, 2012.

CAILLÉ, A. "Nem holismo nem individualismo metodológicos: Marcel Mauss e o paradigma da dádiva". **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, São Paulo, v. 13, n. 38: 5-37, 1998.

CAILLÉ, Alain. "Anti-utilitarianism, economics and the gift-paradigm." **Revue du MAUSS**, no. 24, 268-276, 2005.

CALBINO, Daniel; PAULA Ana. Economia solidária: uma investigação sobre o estado da arte. **Gestão Contemporânea**, Porto Alegre, ano 10, n. 14, p. 371-397, jul./dez, 2013.

CAMPREGHER, Gláucia. Uma nova forma de organização do trabalho é possível - se conseguirmos nos imiscuir na formação/educação dos homens (trabalhadores/consumidores) sob domínio do capital, **III Conferência Municipal de Ciência e Tecnologia de Porto Alegre**, 2002.

CARVALHO, Alexandre G. As contribuições de Max Weber e Karl Polanyi ao debate do oikos a partir de suas concepções de economia e de mercado. **Anais do XXVI Simpósio Nacional de História - ANPUH**, São Paulo, p. 1-16, 2011.

CASTELLS, Manuel. **A sociedade em rede**. 2º vol. 12ª ed. São Paulo: Paz e Terra, 2009.

CASTELLS, Manuel. **A Galáxia Da Internet: reflexões sobre a internet, os negócios e a sociedade**. Rio de Janeiro: Zahar, 2003.

CONATY, Pat; BOLLIER, David. **Toward an Open Co-operativism: A New Social Economy based on Open Platforms, Co-operative models and the Commons**. A Report on a Commons Strategies Group Workshop, 2015.

COSTA, Pedro de Almeida; CARRION, Rosinha da Silva Machado. Situando a Economia Solidária no campo dos estudos organizacionais. **Outra Economia**, v. III, n. 4, p. 66-81, 2009.

- DAFERMOS, G.; SÖDERBERG, J. The hacker movement as a continuation of labour struggle. **Capital & Class** 33 (1), 53–73, 2009.
- DiMAGGIO, P. Aspectos culturais da ação e da organização econômica. In: PEIXOTO, J.; MARQUES, R. **A nova sociologia econômica**. Lisboa: Celta, p. 167-194, 2003.
- DOURADO, Ivan Penteado. Economias Solidárias: por uma abordagem polissêmica dos seus sentidos e valores. **Protestantismo em Revista**, São Leopoldo, RS, v. 23, set.-dez. 2010.
- FRANÇA FILHO, Genauto Carvalho de; AGUIAR, V. M. Um trabalho a troco de nada? A ação de uma comunidade de hackers à luz da teoria da dádiva. **Sociologias**, Porto Alegre, ano 16, n. 36, p. 104-142, 2014.
- FRANÇA FILHO, Genauto Carvalho. A problemática da economia solidária: um novo modo de gestão pública? In: **Encontro Anual da ANPAD**, 26, 2002, Salvador, BA. Anais... Rio de Janeiro, ANPAD, 14 p, 2002.
- FRANÇA, G. C.; DZIMIRA, S. Economia solidária e dádiva. **Organizações e Sociedade**, Salvador, v. 6, n. 14, 1999.
- GAIGER, Luiz Inácio. A economia solidária diante do modo de produção capitalista. **CADERNO CRH**, Salvador, n. 39, p. 181-211, jul./dez. 2003.
- GAIGER, Luiz Inácio. A outra racionalidade da economia solidária. Conclusões do primeiro Mapeamento Nacional no Brasil. **Revista Crítica de Ciências Sociais**, vol. 79, pp. 57-77, 2007.
- GAIGER, Luiz Inácio. A economia solidária e o valor das relações sociais vinculantes. **Revista Katálysis**, vol. 11, n. 1, pp. 11-19, 2008.
- GAIGER, Luiz Inácio. O mapeamento nacional e o conhecimento da economia solidária. **Revista da ABET**, v. 12, p. 7-24, 2013.
- GODBOUT, J. T. “Introdução à dádiva”. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, São Paulo, v. 13, n. 38: 39-51, 1998.
- GRANOVETTER, M. The strength of weak ties. In: **American Journal of Sociology**, University Chicago Press, Chicago, v. 78, Issue 6, p.1930-1938, 1973.
- GRANOVETTER, Mark. Ação econômica e estrutura social: o problema da imersão. **RAE electron.**, São Paulo, v. 6, n. 1, 2007.
- GRIGOROWITSCHS, Tamara. **Max Weber e a Economia Antiga – estratégias metodológicas de reflexão a respeito da economia moderna**. XIV Congresso Brasileiro de Sociologia, Rio de Janeiro, RJ, 28 a 31 de julho, 2009.
- HERSCOVICI, A. Economia da informação, redes eletrônicas e regulação: elementos de análise. **Revista de Economia Política**, São Paulo, vol. 24, nº 1 (93), 2004.

JÚNIOR, Edmilson Lopes. As potencialidades analíticas da Nova Sociologia Econômica. **Sociedade e Estado**. Brasília, v. 17, n. 1, p. 39-62, 2002.

KAUFMAN, Dora. A força dos “laços fracos” de Mark Granovetter no ambiente do ciberespaço. **Revista Galáxia**, São Paulo nº 23, p.207-218, junho de 2012.

KLEINER, Dymtri. **The Telekommunist Manifesto**. Amsterdam: Institute of Network Cultures, 2010.

LANNA, M. Nota sobre Marcel Mauss e o Ensaio sobre a Dádiva. **Revista de Sociologia Política**, Curitiba, v. 14: 173-194, 2000.

LAVILLE, Jean. Economia solidária, a perspectiva europeia. In **Sociedade e Estado: Revista de Sociologia da UNB**, volume XVI, número 1-2, Brasília; 2001.

LAVILLE, Jean. Do século 19 ao século 21: permanência e transformações da solidariedade em economia. **Revista Katálizes**, Florianópolis, v.11 n. 1 p. 20-42 Jan./jun, 2008.

LAVILLE, Jean-Louis; GAIGER, Luiz Inácio. Economia solidária. In: HESPANHA, Pedro et al. **Dicionário internacional da outra economia**. Coimbra: CES/Edições Almedina, 2009.

LEITE, Kelen Christina. A reestruturação capitalista da sociedade e o ressurgir da economia solidária. **Estudos de Sociologia**, Araraquara, v.16, n.31, p.421-446, 2011.

LÉVESQUE, B. Contribuição da nova sociologia econômica para repensar a economia no sentido do desenvolvimento sustentável. **Revista de Administração de Empresas**, São Paulo, v. 47, n. 2, p.49-60, abr/jun, 2007.

LIMA *et al.* Trabalho imaterial, produção cultural colaborativa e economia da dádiva. **Liinc em Revista**, v.5, n.2, Rio de Janeiro, p. 158-172, setembro, 2009.

LIMA, Clóvis Ricardo Montenegro de; SANTINI, Rose Marie. **Produção colaborativa na sociedade da informação**. Rio de Janeiro: E- Papers, p. 59-74, 2008.

LIMA, Leonardo S., Marcel Mauss: contribuições e atualidade para as ciências sociais, **Revista Todavia**, ano 3, nº 4, jul. 2012.

MACHADO, Nuno, **Sociedade vs. mercado – notas sobre o pensamento económico de Karl Polanyi**, Master's Thesis in Economic and Organizational Sociology. Lisboa: ISEG, 2009.

MANCE, Euclides André. **A revolução das redes: a colaboração solidária como uma alternativa pós-capitalista à globalização atual**. Petrópolis, RJ: Vozes, 1999.

MANCE, Euclides André. **Redes de Colaboração Solidária**. Petrópolis, Ed. Vozes, 2002

MARTINS, Paulo Henrique. A Sociologia de Marcel Mauss: dádiva, simbolismo e associação. **Revista Crítica de Ciências Sociais**, Coimbra, n. 73, p. 45-66, dez. 2005.

MAUSS, Marcel (1924). Ensaio sobre a Dádiva: Forma e Razão da Troca nas Sociedades Arcaicas. In: **Sociologia e Antropologia**. São Paulo: Cosac Naify, p. 183-294, 2003.

MENEZES, Maria Thereza C. G. **Economia Solidária: elementos para uma crítica marxista**. Rio de Janeiro, Gramma, 2007.

MILLER, Ethan. Solidarity Economy: Key Concepts and Issues. In **Solidarity Economy 1: Building Alternatives for People and Planet**, edited by Emily Kawano, Thomas Neal Masterson and Jonathan Teller-Elsberg, 25–42. Amherst, MA: Center for Popular Economics, 2010.

MISSIO, Fabrício J.; ALVES, Fabiano F.; VIEIRA, Rosele. Economia popular solidária e precarização das relações de trabalho. **Análise**, Porto Alegre, v. 18, n. 2, p. 5-22, jul./dez. 2007.

NAMORADO, Rui. Para uma Economia Solidária – a partir do caso português. **Revista Crítica de Ciências Sociais**, 84, 65-80, 2009.

NIEDERLE, Paulo; RADOMSKY, Guilherme. Social actors, markets and reciprocity: convergences between the New Economic Sociology and the Paradigm of the Gift. **Teoria e Sociedade**. 4:1-26, 2008.

ONOFRE, Gisele R.; SUZUKI, Júlio. C. Embates e Debates sobre o Cooperativismo Rural. In: **Encontro De Produção Científica e Tecnológica**. Campo Mourão, 2009.

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

POLANYI, Karl. **A subsistência do homem e ensaios correlatos**. Rio de Janeiro: Contraponto, 2012

POLANYI-LEVITT, Kari; MENDELL, Marguerite. Karl Polanyi, His Life and Times, **Studies in Political Economy**, 22, p. 7-39, 1987.

PRADO, Cláudio. Sinapse XXI: novos paradigmas em comunicação. In: BARBOSA FILHO, A.; CASTRO, C.; TOME, T. (Org.). **Mídias digitais: convergência tecnológica e inclusão social**. São Paulo: Paulinas, 2005.

RADOMSKY, Guilherme; SCHNEIDER, Sérgio. Nas teias da economia: o papel das redes sociais e da reciprocidade nos processos locais de desenvolvimento. **Sociedade e Estado**, Brasília, v. 22, n. 2, p. 249-284, 2007.

RAUD-MATTEDI, Cécile. A construção social do mercado em Durkheim e Weber: análise do papel das instituições na sociologia econômica clássica. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, v. 20, n. 57, p. 127-142, fev. 2005.

SABOURIN, E. Marcel Mauss: da dádiva à questão da reciprocidade. In: **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, São Paulo, vol.23 n°.66, p.131-138, Feb. 2008.

SANTANA JUNIOR, G. **A Economia Solidária em face da dinâmica da acumulação capitalista: da subordinação a um novo modelo de regulação social?** (tese de doutorado). Universidade Federal da Bahia. Escola de Administração da UFBA, 2007.

SANTOS, Boaventura Souza, org. **Produzir para viver: os caminhos da produção não capitalista**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2002.

SIEFKES, Christian. Beyond Digital Plenty: Building Blocks for Physical Peer Production. **Journal of Peer Production**, 2012.

SILVA, F. A. G.; CALAZANS, D. L. M. S.; GONZÁLEZ, J. M. R.; SOUZA, W. J. Os princípios de economia substantiva de Karl Polanyi em relações de economia solidária: o caso do povoado Cruz (Currais Novos/RN). **Revista Eletrônica de Ciência Administrativa**, v. 10, n. 2, p. 93-106, 2011.

SIMON, Imre; VIEIRA, Miguel. O Rossio não-rival. In: PRETTO, N. D. L.; SILVEIRA, S. A. **Além das redes de colaboração: internet, diversidade cultural e tecnologias do poder**. Salvador: Edufba, p. 15-30, 2008.

SINGER, Paul. A recente ressurreição da economia solidária no Brasil. In: SANTOS, Boaventura de Sousa (Org.). **Produzir para viver: os caminhos da produção não capitalista**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, p. 81-129, 2002.

SINGER, Paul. **Introdução à Economia Solidária**. São Paulo: Fundação Perseu Abramo, 2002.

SMELSER, N.; SWEDBERG, R. (Eds.). **The Handbook of Economic Sociology**. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1994.

STALLMAN, Richard M. **Free Software, Free Society: Selected Essays of Richard M. Stallman**. Cambridge, MA. Free Software Foundation, 2002.

SWEDBERG, R. **Principles of Economic Sociology**. Princeton: Princeton University Press, 2005.

TABONE, Danilo A. Max Weber e o debate sobre a natureza da economia antiga, **Archai** n. 8, jan-jun 2012, pp. 47-52.

TROXLER, Peter. Commons-based peer-production of physical goods: Is there room for a hybrid innovation ecology? In: **Proceedings of the Third Free Culture Research conference** (Berlin, 8-9 October), 2010.

VON KROGH, G; HAEFLIGER, S.; SPAETH, S.; WALLIN, M. W. Carrots and rainbows: motivation and social practice in open source software development. **Management Information Systems Quarterly**, 36(2), 649-676, 2012.

WEBER, Max. 1999. **Economia e sociedade: fundamentos de Sociologia Compreensiva**. V. 2. Brasília: UNB.

WEBER, Max. **A ética protestante e o “espírito” do capitalismo**. São Paulo: Companhia das Letras, 2004.

ZUKIN, Sharon; DIMAGGIO, Paul. **Structures of capital: the social organization of the economy**. Cambridge, MA: Cambridge University Press, 1990.