

Crise Financeira 2.0: Controlar a Narrativa & Controlar a Desfecho*

Roberto Grün

Universidade Federal de São Carlos (UFSCar) e pesquisador do Núcleo de Estudos em Sociologia Econômica e das Finanças (NESEFI), da mesma instituição. São Carlos, SP, Brasil (e-mail: rgrun@uol.com.br).

A CRISE E A SUA SOCIOLOGIA

Como era de se esperar, a crise financeira deflagrada em 2008 provocou a Sociologia. Há uma demanda expressiva, uma verdadeira sede de compreensão por parte da sociedade, que procura respostas sobre o evento que globalmente tornou piores as condições de vida e expectativas de enormes parcelas da população. As diversas disciplinas acadêmicas rivalizam e tentam diminuir a assimetria de popularidade a favor da economia ortodoxa que vigorou até a eclosão da crise. As novas vertentes das Ciências Sociais que se ocupam dos fenômenos econômicos e financeiros estão no topo dessa fila, já que tudo indica que seu objeto é o mesmo da disciplina hegemônica. É assim que a lógica social que rege o espaço acadêmico e também as pressões mais diretas de outros setores da sociedade, em especial a mídia e a política, incitam à produção de respostas. E que sejam aquelas com as quais a sociedade sabe e pode lidar: quem são os culpados? Quem facilitou a sua

* O artigo é fruto de pesquisas realizadas com o apoio do Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq) e da Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo (FAPESP). Agradeço às agências pelo apoio indispensável. Apresentei versões anteriores do texto em seminário e discussões com vários colegas aos quais também agradeço pelas críticas e sugestões. E mais uma vez minha vontade e inspiração foram infundidas pelos jovens colegas do Núcleo de Estudos em Sociologia Econômica e das Finanças (Nesefi), da Universidade Federal de São Carlos (UFSCar).

ação? Quem foram os sábios ou heróis que tentaram impedir a desgraça, mas que não foram ouvidos? Por quais razões ocorreu a (aparente?) falta de atenção das autoridades e participantes dos mercados para o desastre que se avizinhava? Como fazer para prevenir novos desastres como esse? E, por fim, o que a disciplina pode responder sobre as causas do desastre?

A demanda social foi evidentemente preenchida por diversas vertentes da Sociologia contemporânea a partir de focos e tradições diferentes. Entre muitos outros, Donald Mackenzie e Neil Fligstein, dois sociólogos bem conhecidos da área, apresentaram suas respostas circunstanciadas em textos que foram bastante debatidos na esfera acadêmica. E, não por acaso, no ambiente excitado pelo turbilhão de más notícias econômicas e suas inevitáveis repercussões sociais, essas contribuições migraram para outros ambientes. Dado a polaridade dessas duas explicações e o renome dos autores na comunidade científica que se ocupa do tema, podemos usar suas análises para balizar o espaço teórico da reflexão sobre o assunto, sobre as respostas possíveis e, ao mesmo tempo, também para avançar algumas possibilidades de análise que aparecem de maneira mais nítida a partir da investigação do espaço empírico representado pela situação da economia, e da sociedade, brasileira.

Mackenzie, que tem publicado recentemente uma sequência extensa e dificilmente contornável de análises sobre o desenvolvimento das ferramentas financeiras contemporâneas, traça o seu caminho a partir da sua área de atuação original nos (SSS) – estudos sociais sobre a ciência (Grün, 2004b; MacKenzie, 2006; MacKenzie, 2009a). Ele analisa a questão a partir de um ponto de vista interno ao mundo das finanças definindo-a como um problema que pode ser tratado a partir da sociologia do conhecimento inspirada em Fleck (1979) e Kuhn (1962). Diversas famílias de agentes financeiros, uns mais preparados para avaliar questões institucionais e outros mais entrados em modelos quantitativos formais de avaliação de ativos, acabaram desenvolvendo conceitos de risco diferentes para avaliar os papéis que produziam, emitiam e comercializavam. Essa dissonância cognitiva acabou produzindo possibilidades de arbitragem e com elas uma acumulação agregada de riscos muito maior do que cada grupo avaliava a partir dos condicionamentos sociais e culturais de suas posições no espaço e levou ao desastre geral deflagrado pelos derivativos “compostos” produzidos a par-

tir das *subprimes*, as hoje famosas hipotecas de alto risco (MacKenzie, 2009; Mackenzie, 2009b).

A arbitragem – o ato de comprar um título num mercado onde seu valor é mais baixo ou tem expectativa de baixa para vendê-lo num ponto no qual esses parâmetros têm sinalização contrária – é o ato mais basilar da atividade financeira desde pelo menos as feiras de comércio medievais, passando pela modernidade protocapitalista até desembocar nos mercados financeiros internacionais contemporâneos (Penso de la Vega, 1977; Braudel, 1979a e 1979b; Le Goff, 2005). Desde o alvorecer histórico de seu ofício, os financistas desenvolvem sistematicamente a habilidade de perscrutar essas oportunidades como uma espécie de calo funcional que os acompanha desde a iniciação profissional e que vai se apurando no decorrer de suas carreiras. E mais recentemente também o progresso da informática e das comunicações produziu uma série de algoritmos e aparelhos capazes de realizar essas pesquisas em sistematicidade e abrangência cada vez maiores e com amplitude infinitamente superior à mente humana. Observar os *agencements*, essa janela em que se desenvolvem conjuntamente tecnologias recentes e novas sociabilidades, umas retroalimentando as outras na produção dos mercados financeiros internacionais, é o terreno privilegiado da vertente animada pelo autor (Callon *et alii*, 2001). O nexu privilegiado por ela são os encadeamentos de sensibilidades e possibilidades que surgem quando novos instrumentos ampliam ou alteram as formas de exercício da profissão e por isso não é por acaso que a ideia de performatividade ocupa um lugar privilegiado nas análises produzidas pelos cientistas sociais engajados nesse caminho (MacKenzie, 2003; Knorr-Cetina e Preda, 2005).

Fligstein é um nome consagrado da vertente neoinstitucionalista da sociologia das organizações que, como outros da sua especialidade, foi levado a se interessar pelas finanças nessa última década de predomínio financeiro na esfera interna das empresas e posteriormente também do setor financeiro sobre elas (Fligstein, 1990; Fligstein, 2001). Ele dá ao problema um tratamento mais explicitamente político. Na sua visão, o relevante é que as hipotecas de alto risco não são um desenvolvimento endógeno do espaço das finanças, mas antes são a resposta encontrada pelos financistas para dar conta de um objetivo político maior dos governos norte-americanos desde, pelo menos, o período Johnson na década de 1960 (Fligstein, 2009). Por razões políticas e ideológicas diversas, os governos democratas e republicanos desejavam que os

Estados Unidos se tornassem uma nação de “proprietários de suas próprias casas” e, para isso, precisavam contar com instrumentos financeiros capazes de financiar as parcelas economicamente menos capazes de conseguir empréstimos hipotecários.

Os *subprimes* foram o instrumento que, ao mesmo tempo, possibilitava as aquisições e fomentava a emissão de novos papéis comercializáveis. E esses títulos, na verdade a sua multiplicação constante, são a verdadeira matéria-prima básica das finanças, a fonte principal dos lucros do setor nos países centrais, que são advindos das comissões sobre papéis transacionados¹.

Do outro lado do tabuleiro da oferta e demanda por títulos financeiros, o período pode ser descrito como um momento de “fome de papéis”. No espaço das economias maduras do “Primeiro Mundo”, uma das consequências de anos seguidos de taxas básicas de juros muito baixas na última década do século XX e na primeira do XXI foi a necessidade dos investidores buscarem alternativas cada vez mais diversificadas de títulos com rendimentos superiores àquele básico fornecido pelos juros dos títulos governamentais. Entre outros problemas, essa remuneração “de piso” excessivamente baixa tornara praticamente impossíveis as aposentadorias privadas e outros pecúlios fundamentais da economia, que só se viabilizavam (e essa situação não mudou substancialmente depois da deflagração da crise) com taxas de retorno do capital investido muito maiores (Froud, Haslam *et alii*, 2000). Por outro lado, títulos de remuneração alta também carregam taxas de risco mais elevadas e a sabedoria financeira convencional manda que um portfólio seguro diversifique as aplicações em numerosos tipos de títulos com expectativas de risco o menos correlatas possíveis. O bom portfólio inspirado pela ortodoxia combina, por exemplo, ações e outros títulos de empresas que se dedicam ao mercado interno dos países com de outras que se dedicam à exportação, supondo que os fatores que incentivam ou prejudicam o desempenho do mercado interno sejam independentes daqueles que causam os mesmos efeitos nos mercados externos.

Havia, portanto, uma procura constante de novos títulos de alto rendimento que, dada a magnitude e importância relativa do mercado imobiliário, podia em grande parte ser atendida a partir do aprofundamento da “securitização”, a criação de diversos tipos de papéis, ditos “sintéticos”, adequados a diferentes investidores, formados por diver-

sas agregações e divisões de certificados financeiros derivados das hipotecas residenciais e/ou a partir de outros “ativos reais” vorazmente transacionados em escala internacional, como os das matérias-primas minerais e agrícolas e outras mercadorias básicas (Lordon, 2008). E, para ampliar o efeito de permitir a aquisição de mais residências, fomentar os negócios agroindustriais, a prospecção de petróleo e outros minerais e atrair mais capitais externos para essas atividades, foram sendo concebidos novos tipos de papéis securitizados – que agregavam hipotecas de diversos níveis de riscos e depois os dividiam em novas unidades de risco, que iam do muito baixo ao muito alto. Nessa versão, a cumplicidade dos governos interessados na política habitacional e de fomento econômico em geral, bem como dos agentes não diretamente financeiros cujas estratégias de negócio utilizam os mercados financeiros, é muito mais evidenciada do que na primeira análise e não pode ser deixada de lado (Fligstein, 2009).

A DANÇA E A ORQUESTRA

Nesse espaço onde a oferta de títulos apenas se sustenta quando há demanda, não parece razoável simplesmente culpar os financistas pela proliferação de títulos. A ciranda das finanças só continua a ser dançada porque a orquestra, composta pelos diversos grupos que se utilizam dos mercados financeiros, não para de tocar. É notável como no debate norte-americano recente sobre a regulação dos títulos derivados as grandes empresas que usam matérias-primas básicas, em especial as da cadeia agroalimentar, se posicionaram pela continuidade desses mercados que a crítica considera inúteis e perigosos (Farrell, 2010). No caso brasileiro, assistimos às altamente visíveis dificuldades de grandes empresas, como a Votorantim, Aracruz, Sadia e Vicunha pegas no contrapé da valorização do dólar no início da crise. Nessa nossa situação doméstica não foram os bancos, mas as grandes empresas da “economia real”, cujas falências poderiam representar golpes duros para a atividade econômica em geral, que chegaram ao limite da inviabilização e assim, indiretamente, mostraram que a cadeia das finanças abarca muito mais setores da sociedade do que os financistas propriamente ditos (Ninio, 2008).

Na verdade, estamos diante de uma típica configuração “eliasiana”: a presença de campos gravitacionais, nos quais a atuação de um grupo de atores só é compreensível quando levamos em conta suas diversas restrições e os outros membros da configuração (Elias e Schröter, 1991).

Entretanto, como se eles mesmos estivessem tomados pela ficção do *homo economicus*, grande parte dos críticos das finanças analisam a situação contemporânea como se os financistas fossem capazes de vender qualquer tipo de papel simplesmente porque eles existem, sem se perguntar por que há demanda para os produtos dessa expressão marota intitulada “indústria financeira”. Esta suposição inadvertida carrega uma constatação implícita sobre a capacidade dos financistas imporem a necessidade dos produtos que transacionam e, de alguma forma, configuram a aceitação tácita da dominação financeira como um fato natural e indisputado.

Como afirmou repetidas vezes o famoso, e exitoso, financista Warren Buffett, a multiplicação de papéis financeiros é uma verdadeira bomba atômica de efeito retardado (BBC, 2003). Mas, ainda assim, ela se mantém e amplifica. Delineia-se então um problema sociológico mais geral, a nossa grande questão: os mecanismos através dos quais os pontos de vista financeiros acabam sendo aceitos como o interesse geral das coletividades mais amplas. Torna-se assim necessário investigar as relações de força simbólicas que impelem não só os agentes institucionais, mas também os mais diversos elos da cadeia econômica, a se manterem nesse quadro de referência que favorece a criação e emissão contínua de mais e novos títulos. Em suma, calibrarmos as hipóteses sobre uma possível dominação cultural das finanças na definição dos critérios “corretos” de dar conta e em seguida medir o presente, o passado e as tendências do futuro, além de indicar os caminhos de cada sociedade e também das relações entre o conjunto dos países participantes do circuito (Grün, 2009a).

O mundo e a realidade

Nas suas lógicas, as análises de Mackenzie e de Fligstein não são excludentes, mas cada uma delas dirige a atenção para um universo empírico diferente e assim produz um programa de pesquisas que leva a investigação a procurar lógicas e condicionantes diversos. Mackenzie nos encaminha para o coração mesmo da atividade financeira, os profissionais inovadores que aproveitam qualquer possibilidade de conceber novos títulos e fazer dinheiro com eles. Já Fligstein nos empurra para a interface entre o universo financeiro propriamente dito e a esfera política em senso estrito da sociedade. Mackenzie nos chama a atenção para o espaço interno das finanças enquanto Fligstein nos encaminha para a relação entre o espaço financeiro e o político. Cada uma das

abordagens termina por produzir uma (re)apresentação diferente da crise. E cada uma dessas formulações extrai elementos específicos do mundo para se construir, deixando de lado, evidentemente, muitos mais pontos do que aqueles que ele leva em conta.

A rigor, é impossível descartar uma explicação a partir da outra. Como quer a sociologia da sociologia desenvolvida, entre outros, por Boltanski (2009), as diversas sociologias constroem realidades mais ou menos estruturadas e convincentes, mas não esgotam as possibilidades de representação social disponíveis no mundo. Só podemos sair dessa indecisão objetiva sobre o mundo se fizermos as realidades passarem pelo famoso “teste do pudim”. Como nos indica a filosofia das ciências naturais, o teste das construções da realidade é justamente a capacidade de elas se naturalizarem como “evidentemente corretas” ao servirem de base para intervenções satisfatórias ou eficientes sobre a realidade no instante (t-1) e, performaticamente, se naturalizarem como verdadeiras no instante (t) (Hacking, 1983; Hacking, 1999). Nesse sentido, pelo menos no âmbito interno da Sociologia enquanto disciplina, a versão dos SSFs é mais bem-sucedida no sentido de suscitar um programa de pesquisas. Ela tende a se naturalizar pelo prosseguimento da sua inspiração por um conjunto expressivo de jovens pesquisadores que têm criado nos últimos anos um verdadeiro aparato institucional de redes de pesquisas, sites, congressos e publicações. Trazendo o argumento da sociologia do conhecimento empregado por MacKenzie para o seu próprio colo, podemos verificar que essa institucionalização científica é tão mais interessante já que, inclusive, seus praticantes são capazes de produzir “naturalmente” um anátema contra as interpretações sociológicas rivais, e justamente a de Fligstein (2009) e outras heteronômicas (em relação ao canônico recém-estabelecido) são o alvo principal². Mas ela só seria eficiente, no sentido de se tornar a base para alterar o comportamento dos atores financeiros e/ou governamentais, na medida em que, por exemplo, suas interpretações sobre a percepção de risco se incorporem em novos instrumentos ou institucionalidades, como algoritmos de medição de risco ou mecanismos legais de prevenção do conluio entre agentes governamentais e financistas³.

No teste, é evidente que o possível aporte da Sociologia na formulação de alguma política pública é pouco provável. Na hierarquia social das disciplinas a Sociologia tem um *status* inferior ao da Economia. A Sociologia costuma ter alguma influência sobre a chamada “mão esquerda” do Estado, aquela que cuida das políticas sociais voltadas às popu-

lações menos favorecidas. Quando ela se debruça sobre questões que afetam mais diretamente as elites constituídas, a chamada “mão direita” do Estado, a sua luz se eclipsa diante do “bom senso” tradicional vocalizado pela teoria econômica *mainstream* ou pelo Direito (Bourdieu, 1998). É claro que o resultado acima não é definitivo e, justamente nesse momento e tópico, observamos algumas tentativas de incorporar a explicação sociológica, em especial a versão representada por Mackenzie, nas promessas de autocorreção e prevenção de riscos produzidas internamente aos mercados financeiros⁴. Não podemos descartar liminarmente essas tentativas. Mais do que isso, devemos registrar nessas relações entre os SSF e o mercado financeiro que estamos diante de um início de sucesso mundano dos SSF⁵. Mas a experiência do passado nos permite manter o ceticismo em relação à incorporação dessa crítica pelos agentes do mercado e a subsequente correção de rumos. Assim como em outros espaços econômicos, no financeiro também opera a “indústria do sucesso”, que enviesa para cima as expectativas das iniciativas econômicas, de maneira a induzir ao descarte das apreciações cautelosas e conservadoras sobre as suas possibilidades de sucesso (Grün, 2003c). A sociologia do sub-ramo recente das finanças, a “análise de riscos”, demonstra a mecânica sociológica e cultural que produz os descartes dos alarmes e demais instrumentos de “controle de risco”. Os financistas, agentes que criam os novos títulos e impulsionam as vendas são fartamente remunerados, incensados pela mídia como as figuras mais proeminentes do momento e coroados com uma aura de sucesso que lhes autoriza opinar legitimamente sobre os diversos assuntos da sociedade, muito além daqueles que adviriam da definição estrita do seu ofício. Mais presente no chamado “Primeiro Mundo”, vemos essa legitimação se espriar também no Brasil (Dias, 2000). Já os contadores e auditores encarregados de registrar as operações, aferirem seus riscos e deflagrar eventuais alarmes, aqueles atores que no espaço dos mercados financeiros cuidam do *BackOffice*, esses são caracterizados como burocratas sem imaginação e, diante dessa violência simbólica evidente para a Sociologia, mas invisível para os participantes do jogo, ou seus avisos são descartados ou, mais provavelmente, eles mesmos acabam duvidando de seus cálculos e terminam por se calar espontaneamente (Power, 2007; Power, 2009; Sinclair, 2010). Não por acaso, o animal símbolo de Wall Street é o touro impetuoso que sinaliza os mercados otimistas em alta, e não o urso sonolento, que chama a atenção para a necessidade de resguardo em épocas de pessimismo.

Nesse ponto é interessante considerar que, no arrazoado que pretendo desenvolver, uma definição definitiva da crise financeira é intrinsecamente impossível de ser alcançada. Uma ou duas definições podem, evidentemente, gerar construções culturais mais ou menos robustas, no sentido de resistirem e permanecerem quando submetidas aos testes dos debates acadêmicos, econômicos, financeiros e políticos. Mas é claro que estamos assim diante de aproximações e não da crise “em si”, cujo significado é disputado e – ousou dizer – inesgotável, e não poderia ser diferente como mostra a polêmica permanente sobre a crise de 1929 que até hoje divide os economistas e aqueles que se servem de sua produção intelectual na política ou na mídia. Salta aos olhos que definições diferentes levam a sociedade a injetar recursos em alguns setores e retirá-los de outros, consagram ou desgraçam autoridades acadêmicas e demais participantes do debate público, em especial nos universos da mídia e da política. Mas, principalmente, o jogo social no qual a definição “correta” da crise está inserida está no centro do conflito distributivo das sociedades contemporâneas. E por isso cada estado provisório de consenso ou de consentimento gera e apazigua ganhadores e perdedores materiais e morais pelo período correspondente e é da natureza do conflito que as dinâmicas sociais e culturais acabem rompendo os equilíbrios provisórios, alterando os entendimentos e os critérios de justiça distributiva que vigorava nos momentos imediatamente anteriores.

A sedução da descrição densa

No espaço interno às Ciências Sociais em senso estrito, a abordagem de Mackenzie tem mais adeptos entre aqueles que investigam o universo das finanças e não é por acaso. Baseada nas evoluções do método etnográfico que caracterizam os estudos sociais sobre as ciências (SSS), nos quais se evidenciam razões e interações não só entre humanos, mas também entre esses e as extensões de sua ação, essas análises aprofundadas de grupos de agentes e equipamentos que povoam o espaço financeiro, ela seduz pela riqueza de detalhes que o sociólogo revela e que são diferentes dos dados normalmente apontados pelos economistas como relevantes para explicar a dinâmica da atividade que ambos procuram explicar (MacKenzie, 2001). Além disso, e especialmente na zona empírica do universo financeiro, a etnografia é um instrumento praticamente específico do cientista social, que lhe confere cidadania científica e o próprio Mackenzie lembra esse “fundo de comércio específico” quando, nas páginas do tradicional *Financial Times*, ele se dirige

a um público mais provavelmente próximo das profissões financeiras. E, se pensarmos no *business as usual*, será difícil encontrar na sociedade um grupo mais distante e menos interessado na Sociologia. Portanto, a simples publicação de sua análise naquele espaço é um evento *sui generis*. Num quadro como esse a etnografia, a famosa “descrição densa” de Geertz, se reforça como uma ferramenta profissional e intelectual difícil de ser descartada, ou mesmo relativizada. Entre outros motivos porque, uma vez conhecida e disponibilizada, ela tende a fornecer descrições da realidade econômica e financeira em níveis de detalhe apropriados para os jornalistas construir as narrativas “interessantes” que caracterizam a boa prática do seu ofício (Manoff e Schudson, 1986). E dado o papel central da mídia na consagração profissional dos nossos tempos, se realmente tivermos um uso mais intenso das descrições densas, a proximidade da abordagem dos SSFs com o campo do poder tende a aumentar, pelo menos no subespaço ocupado pelo poder intelectual.

A abordagem etnográfica que os SSFs herdaram dos SSS enfatiza os acordos, os consensos entre os diversos envolvidos em transações (espaço no qual essa nomeação normalmente tem uma conotação denunciatória) científicas e, por extensão, as transações financeiras⁶. E a tentativa de operar ou de ter voz sobre a “mão direita” talvez aumente a tendência a enfatizar as convergências e através desse enfoque “construtivo e otimista”, rivalizar com as postulações tradicionalmente positivas e normativas da teoria econômica ortodoxa. Num quadro institucional em que a Sociologia é inferiorizada diante da Economia, mas no qual os praticantes da sociologia econômica, bem como seus predecessores da sociologia das organizações disputam espaços nas *business schools*, não chega a ser surpresa a tentativa de buscar respostas sociológicas que disputem com a disciplina dominante o terreno do prestígio junto aos governos e à mídia. Até porque é bastante evidente o incômodo não só institucional como teórico dos sociólogos diante do imperialismo economicista que ficou claro a partir de Becker e que só cresce desde então (Becker, 1981). De um lado o (quase) monopólio da teoria econômica nas questões que dizem respeito à mão direita. Do outro, as diversas tentativas de “colonização” da mão esquerda por enfoques econômicos. Há uma clara disputa pelo espaço dos objetos empíricos que se corporifica nas disputas pelo “bom método” de dar conta dos fenômenos sociais e econômicos⁷. É, portanto, sociologicamente necessário dar conta dessa disputa de fronteiras para entender minimamente a sociologia que rege a sociologia das finanças e as razões

que impelem os pesquisadores a desenvolver ou adotar uma dentre as diversas abordagens (Bourdieu, 1997).

Em termos mais substantivos, como a inspiração dos SSFs vem diretamente dos SSS, é relevante pontuar algumas diferenças entre os objetos de cada uma delas. Desde o trabalho de Garfinkel (1981), vemos como, no mundo científico, se cria um consenso em torno da existência “real” de uma partícula subatômica “teórica” e como esse consenso gera uma representação específica da realidade natural e, em seguida, instrumentos de análise que reiteram a existência da partícula e um programa de pesquisas que parte desse princípio (Gigerenzer, 1996; Douglas, 1998; Hacking, 1999; Staley, 2004). Os SSFs replicam esse programa para os instrumentos financeiros. Ora, no mundo da ciência pode ser razoável subordinar a importância das disputas de poder. Evidentemente elas também existem nessa esfera, mas são bastante eufemizadas pela ideologia do progresso científico e da existência de uma comunidade intelectual acadêmica regida pela cooperação entre seus participantes, democraticamente descritos como “pares”. E por isso o efeito subsequente dos consensos obtidos em torno dos conceitos científicos e depois “performatizados” nos instrumentos e programas de pesquisa acaba escondendo o traço das disputas, os tornando verdadeiras “páginas viradas” e a sequência irreversível. A ciência tomou um determinado caminho e só uma revolução interna poderá alterá-lo (Hacking, 1983; Douglas, 1998).

Mas quando caminhamos para o explicitamente competitivo mundo das finanças esse pressuposto e esse curso, razoáveis no espaço anterior, ferem de morte a realidade empírica. Nesse sentido creio que no espaço financeiro, um dos principais subespaços do campo do poder, essa abordagem conduz a uma armadilha. Convivem dinamicamente nesse espaço diversas comunidades de agentes e cada uma delas disputa o cetro de grupo mais importante. Essa disputa é, como sempre, implícita na sua dimensão identitária, mas é também explícita e muito diretamente econômica e política, já que a importância reconhecida de cada grupo lhe confere maior ou menor remuneração, possibilidade de inserção profissional e capacidade de influenciar outras esferas de sociabilidade, em especial os diversos níveis e agências governamentais. Direta, através da regulamentação e seus detalhes pelas agências reguladoras e da aceitação pela clientela, ou indiretamente através da sanção legal, os instrumentos financeiros são, ou deixam de ser, viabilizados na interface com os governos ou com os atores institucionais for-

malmente fora da esfera dos mercados⁸. E mais do que isso, já que os diversos tipos de títulos concorrem pela predileção dos investidores, se uma família de papéis se destaca positivamente, outros se eclipsam ou perdem a importância relativa. E em consequência também ganham ou perdem os grupos de profissionais que os emitem e negociam. Logo, como o peso relativo de cada papel depende do beneplácito dos governos e de suas agências e da capacidade de influenciar os intermediários os quais, por sua vez, influenciam os consumidores e reguladores de títulos, o jogo que se joga no espaço financeiro é intrinsecamente heteronômico. Assim, o ponto estruturante da realidade é a competição perpétua, jamais apaziguada, não só entre os diversos grupos de financistas propriamente ditos, mas também pela diferenciabilidade na influência sobre outros agentes e agências que possam condicionar suas disputas. Essa realidade não é a mais fácil para a etnografia. Reapresenta-se no nosso espaço o problema mais geral da etnografia das elites econômicas sistematizado por Marcus e Hall (1992). Elites têm, por definição, a capacidade de seduzir os seus observadores e conduzi-los a aceitar suas teodiceias e a entender & constituir o espaço social como um todo a partir de suas razões e interesses. Concretamente, a sedução faz naturalizar os comportamentos desses agentes dotados de poderes tanto econômicos quanto simbólicos e tornar “autoevidentes” suas visões de mundo e em especial da economia. Afinal, se de um lado não podemos deixar de concordar com Boltanski (2009) que o mundo comporta diversas realidades, também não podemos esquecer que as diversas versões de mundo estão em competição permanente e que essa disputa é a base mesma da atividade política e da dinâmica social de qualquer sociedade (Duby, 1978; Bourdieu, 1997).

Ainda que os nossos instrumentos de objetivação nos ajudem a evitar a armadilha, eles não podem ser considerados antídotos totalmente seguros contra a sedução das elites. Etnografias podem ser apropriadas socialmente como narrativas que irão contribuir/construir sentido para a crise. Evidentemente esse resultado indireto da atividade intelectual não pode ser controlado ou coibido no que diz respeito aos usos sociais da escritura científica. Mas cabe a ressalva sobre a sua própria performatividade. Assim como os estudos da sociologia da educação dos anos 1960 e 1970 acabaram se incorporando aos discursos oficiais sobre esse importante tema da sociedade gerando uma reflexão sociológica sobre esses usos, com muito mais propriedade podemos esperar uma análise das consequências sociais dos seus estudos por parte dos

promotores da performatividade como eixo condutor dos estudos sociais sobre as finanças.

Aos meus olhos, a falta (pelo menos até o momento) de uma sociologia da sociologia da performatividade pode estar relacionada com o pressuposto não trabalhado, mas implícito na metodologia e nas estratégias intelectuais, da autonomia praticamente absoluta da esfera financeira, aqui reduzida aos mercados no seu sentido estrito. Deixando implícito que o espaço é autônomo, uma afirmação que pode ser considerada trivial no sentido de corroborar o senso comum sobre o tema, o poder explicativo da descrição densa das suas populações resgata a dinâmica social que move o espaço. Tudo se passa como se o campo do poder pudesse ser reduzido ao espaço específico das interações produzidas nos mercados financeiros e, portanto, sua etnografia pudesse restituir a dinâmica mais geral desses processos de decisão cujos contenciosos são tão importantes que alteram sensivelmente a ordem das prioridades imperantes na sociedade. Mas, creio eu que a crise, ao desnudar a relatividade da autonomia, nos obriga a repensar a capacidade analítica do instrumento quando aplicado ao objeto “crise financeira” e questionar a ilusão intelectual que ele pode produzir (Grün, 2010).

Há duas razões para a ressalva. Em termos empíricos elas estão interconectadas, são os dois lados da mesma moeda, mas analiticamente têm de ser tratadas de forma separada. Em termos concretos e cronologicamente situados, o principal resultado da dominação financeira é que ela não só implica, em tempos “normais”, uma enorme transferência de renda para os financistas e seus aliados como também, durante a crise, obriga a sociedade a pagar a conta dos seus desenvolvimentos negativos. E esse resultado deve ser apreciado tanto no espaço propriamente empírico quanto na capacidade dos diversos setores da sociedade de dar conta do jogo em que estão engajados. Por isso, ainda que os dois problemas sejam “gêmeos” em termos da sua economia política ou da dinâmica da distribuição do produto social, sociologicamente eles precisam ser tratados de maneira separada, por causa das sutilezas da dimensão cognitiva na apreensão das consequências da dominação financeira sobre o corpo social.

O socorro concedido ao mundo financeiro envolve cifras gigantescas, muito distantes da compreensão cotidiana, não só na magnitude, mas também no significado dos fluxos de recursos para o funcionamento da sociedade: eles serão entregues às entidades financeiras como em-

préstimos com condições razoáveis de ressarcimento? Eles representam algum tipo de doação a fundo perdido? Eles alteram as prioridades normais e acordadas da vida política e social, normalmente estabelecidas a partir dos processos democráticos de escolha de representantes? A estatização do sistema financeiro, evitada até agora pelo setor, pode voltar como alternativa legítima? Em que medida a linguagem cifrada das finanças que envelopa o debate público sobre a crise financeira, suas causas e consequências são compreensíveis para o “cidadão comum”?

A consistência empírica da abordagem nominalista

Diante do quadro nuançado, até onde podemos nos satisfazer com esse “banho de realidade interna”? Poderíamos contrapor uma das visões sociológicas com as quais iniciamos a reflexão à outra ou aumentar o nível de generalidade e tentar dar conta das duas ao mesmo tempo. A análise contrastada do caso brasileiro, país que foi apenas moderadamente tocado e principalmente pelo lado do choque exógeno, com o caso norte-americano, posicionado no seu centro, permite fazer essa composição mais facilmente. Nesse sentido, minha pretensão é mostrar que uma análise dos esforços para fazer prevalecer uma das diferentes versões para a “crise” pode realizar essa convergência. Aos meus olhos, esse caminho eleva o grau de conhecimento sociológico da configuração que a sociedade chama de “crise” e constrói um ponto de vista especificamente sociológico sobre o fenômeno que resgata o essencial de suas linhas de força, reconstituindo analiticamente a sua dinâmica. Vemos que, no que diz respeito à “crise”, nomear é dividir e instituir o mundo (Bourdieu, 1980a). Na lógica dessa operação sociológica, Bourdieu (1997) incorpora a ideia do “nominalismo dinâmico” desenvolvida por Hacking (2002) a partir de Foucault e de alguma forma contida em Goodman (1988) e vai mais adiante, insistindo no caráter cultural dessas disputas e sobre suas enormes consequências na instalação, reiteração ou mudança dos sentidos comuns que guiam as sociedades, suas inércias e ações (p. 221).

Assim, a própria denominação “crise” deveria ser problematizada para resgatar as linhas de força que regem o contencioso. Nos dois pólos, a declaração da “crise” permite aos governos e eventuais setores que deploram o predomínio financeiro das sociedades pretenderem níveis de intervenção naquela esfera que estariam descartados liminarmente em tempos ditos “normais”. Já para o setor financeiro, a de-

claração de crise permite a busca de socorro econômico extraordinário, que em outras circunstâncias seria questionado, contingenciado e sujeito a contrapartidas dolorosas. No curto prazo, tudo indica que os antípodas se tocam, convergindo para uma zona de interesse comum. Mas é claro que, como observamos acima, essa situação é passageira e evolui para um contencioso praticamente aberto. E, nesse sentido, um dos maiores pontos de interesse são justamente as formas e coalizões através das quais as finanças procuram restabelecer o predomínio ao mesmo tempo econômico e cultural existente antes da eclosão da crise.

A narrativa é a chave do jogo

Proverbialmente, depois das diversas voltas, o próprio campo financeiro também nos indica a saída para uma sociologia da crise financeira atual que dê conta dos seus diversos desenvolvimentos. Passados quase três anos, assistimos a um *remake* do filme tradicional: os bancos e casas de investimentos internacionais voltam a pagar bônus enormes aos financistas ainda que os críticos na imprensa, na esfera política e na academia, condenem essa prática e a considerem não só imoral como responsável pela própria crise. E esses mesmos atores “críticos” que acabam constatando com ar de desolação que nada nem ninguém podem impedir o fato. Aqui e ali diversas vozes começam a dizer que os mercados financeiros conseguiram um enorme feito na sua relação com a sociedade. Surge então na imprensa especializada a expressão altamente indiciária: [Os financistas e seus aliados teriam conseguido – RG] “Controlar a narrativa” sobre o que é a crise, como sair dela ou evitar a próxima (Harper, 2011; Yergin, 2009). Nessa expressão que parece ter sido pinçada das Ciências Humanas pode residir a chave para a sociologia da crise financeira. Trata-se de explicar a dominação financeira sobre a sociedade, seu enfraquecimento durante a crise e a progressiva recuperação do “controle da narrativa”: a volta da capacidade do campo financeiro de impor para o conjunto da sociedade a sua visão não só sobre como são, mas também como devem ser a economia e a justiça.

Para os jornalistas, imersos no dia a dia da política e da economia, a imposição é fundamentalmente uma questão de *lobbying* e de inteligibilidade dos argumentos financeiros. De um lado, os financistas dispõem de dinheiro suficiente para pagar “um exército de lobistas”. E, além disso, como a atividade financeira contemporânea é extremamente complexa, os membros do governo e dos parlamentos que poderiam

questionar as causas das finanças ficam inseguros no debate e acabam se rendendo aos argumentos financistas, aceitando suas explicações sobre as causas da crise e as maneiras de evitar uma próxima. O resultado maior dessas restrições exercidas pelas finanças sobre o espaço político seria que as tentativas de aumentar a regulação sobre a atividade financeira são consideravelmente diminuídas e, principalmente, a questão altamente sensível das remunerações dos financistas se mantém em quadros favoráveis a esses últimos.

Entretanto, a *boutade* vinda da pena dos publicistas só encontra amparo sociológico quando justamente focamos nossa atenção sobre os diversos fios que ligam as finanças ao resto da sociedade. Por que não há *lobbying* eficiente advogando as causas daqueles que são prejudicados pela crise? Por que os legisladores não procuram criar capacidades de processamento e inteligibilidade de informações financeiras independentes do “lobby de Wall Street”? No espaço acadêmico e intelectual anglo-saxão, altamente diversificado, certamente essa capacidade está disponível, sedenta de reconhecimento e apresenta “narrativas” e soluções alternativas aos dilemas sociais causados pela crise financeira⁹.

Já no caso brasileiro, podemos acompanhar a evolução do recém-empossado governo Dilma, nesse “interessante” momento em que o espaço financeiro tenta refazer a narrativa sobre as formas como no seu início a crise foi tratada pelo governo federal, reenquadrando as medidas tomadas pelo governo, antes consideradas corajosas e virtuosas, como “gastança promovida por Lula para eleger Dilma”. Consagrada essa inflexão, teremos não só a restauração do predomínio intelectual dos pontos de vista exarados do espaço financeiro, como também a ampliação da corveia que o setor financeiro extrai da sociedade brasileira. Afinal, o remédio para a gastança é o aumento da taxa básica de juros e do superávit monetário do governo federal, necessário para pagar esse acréscimo no manejo da dívida. Quem paga é o governo federal, retirando recursos que iriam para a mão esquerda, para os setores menos aquinhoados da sociedade. Quem recebe são os rentistas das mais diversas naturezas, desde os aposentados e pensionistas vinculados aos fundos de pensão até os banqueiros e acionistas individuais dessas organizações, os quais, no país dos juros mais elevados do mundo, auferem rendimentos polpudos que representam a transferência para as suas mãos de uma parcela significativa das riquezas produzidas no país. Episodicamente, depois da eclosão da crise, podemos notar essa tendência de maneira mais nítida nos momentos quentes (para o cam-

po financeiro) quando se avizinha uma reunião do Comitê de Política Monetária (Copom) que estabelece a taxa básica de juros que remunera os empréstimos da dívida pública, que assim se torna o piso das taxas praticadas no mercado interno. É quando os locutores dessa tentativa de “restauração narrativa” se apresentam mais intensamente na mídia *mainstream* e praticamente ocupam todo o espaço locutório disponível. As manifestações que coletei datam, não por acaso, dos dias que antecedem aquela programada para os dias 1 e 2 de março de 2011¹⁰. Esse estilo dos “recados” dos porta-vozes do campo financeiro foi configurado, evidentemente, antes da crise e costuma enfatizar os perigos de aumento, ou da volta, da inflação e os riscos de desorganização da atividade econômica que lhe seria correlato. No período pós-crise os recados veem com a especificação de que a ousadia anterior do combate à crise, agora assimilado a um descalabro que teria sido promovido para eleger a sucessora de Lula, e a desconfiança em relação ao novo governo federal vindo da esquerda do espectro político devem ser purgadas com medidas “heróicas” de aumento das taxas e de restrição orçamentária.

Nesse período “pré-reunião” do Copom, surgem dois argumentos contrários ao aumento da taxa básica de juros: o primeiro dizendo que a inflação do início do mandato de Dilma é exógena, produto de uma tendência internacional de aumento de preços que também se reflete no Brasil e para a qual um eventual aumento de juros internos seria inócuo; o segundo tentando introduzir uma variante no combate à inflação, as medidas “macroprudenciais”, que acrescentariam novos instrumentos para a tarefa, como elevação dos depósitos compulsórios para as diversas captações dos bancos e exigências que diminuam a capacidade de alavancagem dos bancos (BCB, 2010). Mas, pelo menos no momento quente em que “os mercados” são auscultados para que a ação governamental não cause nenhuma reversão de expectativas que poderia redundar em dificuldades para instituições bancárias ou mesmo para o mercado interbancário de títulos, esses argumentos e ações não chegam a ser realmente debatidos, se impondo mais uma vez a doxa do bom senso financeiro que prevalece nos últimos anos com a rápida exceção do período inicial da crise. A antropofornização seguida de infantilização reassume seu papel na retórica que favorece os rendimentos financeiros: quaisquer outras medidas ou ponderações são invenções de devedores contumazes que não querem pagar a conta de seus excessos. No país da bagunça e da preguiça, que insiste em

“não fazer a lição de casa”, temos de purgar seus pecados através da flagelação dos juros altos (Grün, 2007).

Realidades e representações

Uma forma de compor os fatos descortinados nessas facetas norte-americana e brasileira da crise é recuperar dinamicamente a “velha” postulação durkheimiana que atribui à Sociologia a missão de estudar não os fatos em si, mas as suas representações sociais (Bourdieu, 1997). A partir dessa premissa, passamos a observar as diversas representações sociais da “crise” e a disputa entre elas pela prevalência de uma das versões na sociedade. Essa “vitória” de uma das versões teria evidentemente imensas implicações já que, como vimos, ela consagraria as formas de intervenção, os culpados, e legitimaria imensas transferências de recursos econômicos, que normalmente sairiam das mãos esquerdas dos governos para as suas mãos direitas, das políticas sociais para as atividades de socorro e fomento das finanças. Nesse sentido, a possível prevalência da abordagem dos SSF na sociologia das finanças seria justamente a retenção pela sociedade da representação da crise financeira como o desajuste entre as percepções e ações das duas comunidades financeiras que se avizinham. Esse diagnóstico consagraria uma representação de que a crise é um fenômeno aleatório, praticamente um acidente social ou tecnológico equivalente à queda de um avião causada por divergências cognitivas ou linguísticas entre seu piloto e a torre de comando que deveria indicar as condições e a rota de aterragem, no estilo de alguns alarmes que costumam sair na imprensa e repercutem na blogosfera¹¹. E desse diagnóstico surgiria um programa de prevenção baseado nas possibilidades de tradução recíprocas entre as linguagens de cada uma das comunidades de pensamento.

Já se prevalecesse a versão de Fligstein, a “lição” da crise seria a existência de uma relação promíscua entre o setor financeiro e a esfera política em detrimento do interesse geral. Independente da sua justeza intrínseca salta aos olhos a dificuldade de se aceitar o diagnóstico que implicaria uma flagelação geral do campo do poder norte-americano e de outros países do Primeiro Mundo. Ainda que alguns atores menos comprometidos com o campo do poder possam abraçar essa apresentação da realidade, os resultados já incorporados da sociologia da ciência nos recomendam manter o ceticismo, pois a extensão do abalo que a sua aceitação generalizada provocaria nos diversos espaços das elites nacionais e internacionais torna ela pouco plausível em tudo que uma

representação da realidade tem de socialmente concreto (Fleck, 1979; Douglas, 1985; Douglas, 1986).

Uma segunda rodada, um pouco mais macro, na cronologia recente das relações dos governos norte-americano e brasileiro com os seus respectivos mercados financeiros, ajuda a iluminar o assunto. Elas fornecem dados empíricos extremamente relevantes para a análise desses “estados de consciência”, ou de “construções de realidades” divergentes e concorrentes produzidas pelas disputas culturais que durante algum tempo sacodem as sociedades contemporâneas mas que em geral acabam conduzindo para a reconstrução paulatina dos seus consensos básicos. E nesse caminho abrem espaço e mostram a relevância de uma sociologia que recupera a lógica do funcionamento da esfera econômica a partir dos seus substratos culturais.

Nos EUA, o início do governo Obama foi uma ocasião particularmente favorável à extensão do controle social sobre a atividade financeira. Em primeiríssimo lugar, a coincidência da crise com a entronização de um governo federal recém-eleito bem demarcado do anterior, com um mandato quase explícito de lidar com as disfunções do que era considerado um exagero na proteção aos abastados na administração republicana que lhe antecedeu. A crise geral obriga as instituições do mercado a buscarem socorro governamental e encontra o novo governo, que assume gozando do máximo de prestígio e legitimidade que se pode conceber realisticamente no sistema atual. Essa situação é bem percebida, por exemplo, quando a equipe do novo governo se prepara para tomar posse e Rahm Emanuel, um de seus membros mais presentes na mídia, declara que “a crise é uma oportunidade boa demais [para realizar mudanças que em tempos normais seriam impedidas pelos diversos grupos de interesses], não pode ser desperdiçada” (Zeleny, 2008; Seib, 2008). E nessa declaração estava implícito o aceite de uma visão da crise mais próxima daquela exposta por Fligstein. Mas a sequência de notícias que recebemos configura uma realidade bem menos favorável à ação política voluntarista: assistimos a um encadeamento no qual as engrenagens das finanças vão recompondo a dominação, ao minar e subverter os esforços regulatórios que deveriam por em marcha a mudança na relação de forças.

Como sugerimos acima essa história nunca acaba, mas é possível acompanhar seus primeiros passos e algumas reviravoltas altamente indiciárias. De início, após o abalo inicial da “declaração” da crise, assistimos a uma ofensiva de relações públicas explícita do setor finance-

iro, tentando recompor a sua imagem danificada (Story, 2009). Depois do momento de fragilidade, os bancos e demais instituições vistos pelo mercado financeiro internacional como “muito grandes para poderem falir” voltam à mal reputada política de pagar bônus elevados para seus financistas (Dash, 2009a; Sorkin, 2009). E, para fechar o ciclo, acabam atraindo capitais privados para devolver antecipadamente os empréstimos governamentais cujas condições de outorga lhes tolham os movimentos (Dash, 2009b). Em seguida, a dura manobra no espaço político que parece consagrar a dominação. Diante do perigo da nova regulamentação, o setor financeiro mobiliza os seus apoios legislativos, manietta os esforços da presidência norte-americana e assim deixa claro “*Who’s the Boss*” (Sorkin, 2009; Kopecki, 2009). Mas, no quadro econômico e social em que as cicatrizes da crise, em especial o desemprego e as falências pessoais, ainda não estão fechadas, a reação governamental recupera o fôlego. Concretamente, ela consegue fazer passar uma nova legislação financeira, menos abrangente do que os críticos das finanças esperavam, mas de escopo suficiente para os membros do governo afirmarem sua intenção de controlar as finanças e algumas das consequências do socorro aos bancos para o resto da população. No cerne da tentativa se trata de criar novas agências de controle e aumentar o escopo das possibilidades de controle governamental sobre a imensa diversidade de serviços e agentes financeiros que intermediaram empréstimos que vão dos créditos aos estudantes universitários às especificações nem sempre bem esclarecidas das cláusulas de outorga dos cartões de crédito (Cooper, 2010). O resultado efetivo dessas medidas, que talvez incidam mais sobre os pontos nos quais o clamor popular é direto, que não são necessariamente aqueles cuja magnitude pode produzir mudanças importantes na ordem das preferências sociais, só poderá ser apreciado se e quando tais organizações estiverem funcionando de maneira autônoma, de maneira a esclarecer o alcance do jogo de *lobbying* que inevitavelmente age no sentido de diminuir ou redirecionar as atividades governamentais na área financeira (Litchblau, 2010). Mas esse resultado, se unívoco, só será conhecido mais tarde. E, mais provavelmente, as novas agências serão palcos de contenciosos permanentes em torno dos graus de autonomia da esfera financeira da sociedade.

A narrativa brasileira: disputas e possibilidades

A disputa pela representação correta da crise se inscreve numa cronologia que começa antes dela. A partir do Brasil, que é um terreno mais

conhecido, podemos observar uma cronologia elucidativa mais longa e detalhada, que começa com a ascensão de Lula em 2003. Como nos Estados Unidos, um governo surgido da esquerda do espectro político local. Naquele primeiro momento, o governo recém-empossado e dotado de forte legitimidade popular tenta implantar alguns ajustes no sistema financeiro através de uma proposta de emenda constitucional. O resultado foi uma censura em regra aplicada pelo campo financeiro no governo federal, no qual ficou assinalado que a intenção do governo seria a de tabelar os juros, uma pretensão “ridícula, medieval e jurássica”. Depois da impugnação do desiderato governamental se seguiu um período em que o governo pouco se atreveu no que diz respeito a alterar a situação privilegiada que o mercado financeiro goza no país, nem tampouco lhe surgiu qualquer veleidade de afrontar o bom senso financeiro que supervisionou as diversas políticas federais. A ideia de que a política econômica pouco ousada dessa primeira fase do governo seria explicável pelas “personalidades conservadoras” de Pallocci e Meirelles é boa para instrumentação política e midiática, mas dificilmente poderia ser retida numa análise mais rigorosa (Grün, 2004a; 2008a; 2010).

A situação muda quando, premido pelos escândalos que tiveram seu auge em 2005, o governo federal se vê obrigado a buscar apoio nos estíbulos tradicionais da ação política do seu núcleo, os movimentos populares e sindicatos próximos ao Partido dos Trabalhadores. A defesa político-partidária rapidamente se transmuta em defesa ideológica dos princípios do planejamento estatal e do capitalismo “humanizado” e o embate altera as linhas de força da discussão, dos dizíveis e também dos factíveis econômicos (Grün, 2008b). Ressurgem, e são acatadas, ideias antes anatematizadas, como a necessidade de planejamento estatal e a falibilidade das formas de controle social através da autorregulamentação dos setores econômicos. Nessa nova conjuntura, o período imediatamente anterior à crise financeira mostra que o cenário no qual transcorrem as disputas discursivas sobre o futuro da economia e da sociedade brasileiras estava bastante alterado, no sentido do enfraquecimento da identificação entre o senso comum financeiro e o bom senso econômico (Grün, 2008a; 2010).

Mas quanto tempo dura a situação em que os desafiantes da ordem imposta pelas finanças conseguem impor seus pontos de vista? Podemos aqui elencar diversos episódios recentes da cena internacional em que dirigentes tanto situados à esquerda quanto à direita dos respectivos

tabuleiros políticos nacionais, sobretudo europeus, mas também de outros países, incluindo, é claro, o governo federal brasileiro, ensaiaram obstar a doxa financeira, seja na letra seja “na carne”. Eis que no início da crise o próprio presidente Bush, em nome do sagrado princípio conservador da preservação do *moral hazard*, preferiu não intervir na queda do banco Lehmann; na mesma toada, a primeira-ministra alemã Merkel hesitou no socorro aos bancos alemães combalidos e o então primeiro-ministro Brown teceu diversos comentários críticos à atividade financeira internacional mesmo antes da sua deflagração (Treanor, 2009; Sawyer, 2008; Theil, 2008). Mas todos esses arroubos foram calados e a doxa financeira acaba descobrindo e impondo uma finalidade nobre para o Estado: a de salva-vidas do mercado financeiro.

Entretanto, a analogia tem limites bem especificados: no nosso caso, o “salva-vidas” está permanentemente cerceado no que diz respeito a adotar qualquer medida preventiva, pois qualquer pretensão dessa natureza representa uma intromissão que “os mercados” reputariam ser certamente desastrosa na vida econômica dos países. No jogo cultural que estamos seguindo, a própria caracterização da situação econômica como de crise já é uma operação simbólica rentável, muito além do que alcança o bom senso cotidiano. Como vimos acima, o consenso social em torno da caracterização de alguma situação como de “crise” permite justificar comportamentos atípicos que ampliam a assimetria da distribuição de recursos a favor dos setores “sinistrados”, ou permite a intervenção da sociedade e do governo em setores antes vistos como legitimamente autônomos. Na nossa “crise” financeira assistimos, semanticamente, a uma operação em que a literalidade das agruras sofridas por uma comunidade que tenha sofrido uma inundação ou terremoto é estendida para aquelas situações onde nada de diretamente material tenha sido perdido. A naturalidade das extensões evita qualquer crítica quando do momento crítico da outorga inicial de “ajuda”, que costuma ser deflagrada em situação caracterizada como de emergência e, dessa forma, são inibidas na fonte quaisquer veleidades de debate público sobre a justeza ou adequação dos socorros. Nesses momentos “críticos”, os socorristas governamentais e aqueles que os impelem não lembram a sociedade que os recursos solicitados pelo sistema financeiro poderão ser desviados de outra destinação, que foi previamente acordada em algum foro deliberativo “legítimo”, como uma escolha eleitoral ou uma votação parlamentar. Muito menos poderíamos esperar um comportamento esclarecedor por parte dos financistas aliviados e de seus porta-vozes habituais. Esses são muito

críticos da atividade de fomento ou de ajuda governamentais quando os socorridos são outros setores, mas não é difícil deixar de notar seu mutismo em relação a esse tema quando deixamos de falar dos milhões destinados aos pobres ou à infraestrutura de transporte e passamos aos bilhões e mesmo trilhão “absolutamente necessário para evitar o derretimento da economia mundial”. A situação só pode se alterar quando os setores que perdem os recursos que foram desviados para os socorros começam a sentir a alteração negativa de estado. Concretamente, quando os programas sociais, de fomento econômico, de educação e outros passam a sofrer restrições imputadas à escassez de verbas ocasionada pela crise, como mostrou o exemplo pioneiro islandês (Kollewe, 2011) e as primeiras reações nacionais aos problemas apresentados pelos “PIGS” (Johnson, 2010; Clark, 2010).

A magia semântica e social da extensão

Cabe, portanto, uma indagação sobre se, como, quem e quando se consegue produzir essas extensões de sentido, essas polissemias sociais que aproximam de maneira irrefletida situações originalmente distintas que produzem repercussões importantes na distribuição social de recursos, em resumo, a anatomia semântica das formas que assume a dominação financeira durante a crise. Aqui aparece o interesse teórico suplementar, quando a sociologia da cultura econômica se aproxima da filosofia analítica (Putnam, 1992; McCormick, 1996). No início desses processos temos uma ambiguidade semântica. Há aspectos que distanciam as “inovações financeiras” das “inovações tecnológicas”. Esses foram sobejamente lembrados durante a crise e, é claro, podem construir uma das realidades com as quais estamos lidando (Lordon, 2008; Johal, 2009). Mas também podemos elencar fatores que tornam a analogia razoável, que tornam factível a aproximação das duas noções sociais. Inovações financeiras resolvem problemas econômicos e podem produzir efeitos de enorme magnitude nas sociedades e esses efeitos podem ser socialmente catalogados como positivos. As sociedades de capital e risco distribuído que se formaram a partir do século XV na Europa Ocidental possibilitaram a concentração de capitais necessária para fornecer recursos às grandes navegações que alteraram totalmente a vida na Terra. Como elas não existiam antes, podem ser catalogadas como inovações financeiras, como nos mostram Godinho (1963) e Braudel (1979b). E a história social da estatística mostra como a necessidade de calcular os riscos associados àquelas empreitadas empurrou a criatividade matemática para desenvolver a moderna teoria da pro-

babilidade, base para desenvolvimentos importantes em todo o espectro da ciência e da sociabilidade contemporâneas (Gigerenzer, 1989; Hacking, 1990; Hacking, 2006). E daí decorre que, mesmo no espaço estritamente intelectual, não se pode simplesmente “invalidar” as extensões de sentido entre inovações tecnológicas e sociais e inovações financeiras.

Mas o fundamental desse jogo social deve ser jogado numa arena mais ampla do que o espaço acadêmico. Os representantes políticos que irão desenvolver e sancionar leis, as autoridades do Executivo e Judiciário que as irão regulamentar e aplicar estão sujeitos à fascinação das novidades. E essa sedução se configura a partir da frequência de esferas mais mundanas de convívio. Uma maneira de justificar o apoio governamental às entidades financeiras em dificuldades é caracterizar o setor financeiro como uma indústria a título pleno, que, como as outras, gera empregos diretos e externalidades positivas, criando analogias com o setor imobiliário e demais atividades de serviços. Ouvimos então falar nos milhares ou mesmo milhões de empregos ligados ao setor que a crise poderia ceifar e que a intervenção federal estaria salvando. Esse argumento tem forte repercussão local nas grandes praças financeiras internacionais como Nova Iorque e, principalmente, Londres, já que na Grã-Bretanha o setor consegue se caracterizar como o maior provedor de empregos da economia (Murchie, 2010; Meglio, 2010). E, para completar o ciclo, pudemos observar recentemente a ocorrência de fenômeno análogo em São Paulo, ainda que menos intenso (Barbieri, 2007¹²; Chiarini, 2008; Dianni, 2007).

Mais além dos argumentos pontuais, a dominação financeira tem uma consequência lógica mais ampla, direta e geral. Nesse sentido o quadro atual sugere o cabimento da teoria antropológica do risco e da cegueira institucional de inspiração durkheimiana desenvolvida por Mary Douglas. Os indivíduos e grupos percebem os riscos que afetam o modelo de sociedade em que eles desejam viver e descartam quaisquer evidências que põem em cheque essa construção (Douglas, 1985; Douglas, 1986). Nesse sentido, o mundo construído pela dominação financeira que foi se formando nesses últimos anos tem na exuberância dos mercados um dos seus principais fundamentos. Nesse quadro não é por acaso que, em termos sociais e políticos, as evidências sobre os riscos da atividade financeira e das consequências societárias das crises do setor sejam sistematicamente descartadas. E também não foi por acaso que observamos nos momentos mais incertos do início da crise Anto-

nio Delfim Neto e Georges Soros, duas figuras conhecidas recentemente como críticos dos excessos do setor, tanto no nível nacional quanto internacional, se solidarizarem com as linhas gerais do ramo, advertindo contra a possibilidade de regulamentações muito constrangedoras que impediriam o seu desenvolvimento futuro (Soros, 2008; Oliveira, 2008). Esperar realisticamente alguma mudança substancial dessa configuração pressupõe que alguns dos grupos das elites que no presente se mantêm encantados pela magia das finanças saiam do círculo da crença. Até agora, as formas de coordenação econômicas e sociais propostas ou fagocitadas pelas finanças continuam legítimas, ainda que o peso da crise recaia sobre múltiplos setores da sociedade, em especial os mais desvalidos. A polissemia e o seu uso e justificação por setores aparentemente distantes dos mercados previne que sejam catalogadas socialmente na mesma rubrica que a profusão de títulos, os bônus dos profissionais dos mercados ou a alavancagem financeira, todos considerados excessivos.

A disputa entre as diversas representações sociais da crise talvez possa se resumir praticamente ao sentido que irá prevalecer para o conceito de “inovações financeiras”. Elas foram apontadas como as causadoras da crise e os financistas como seus promotores. Num mundo “ótimo”, as inovações financeiras garantem o encontro entre a oferta e a demanda de capital em ambientes sociais e tecnológicos que vão necessariamente se alterando e, junto com essas alterações, aparece a necessidade de novos instrumentos financeiros para produzirem o “casamento” entre investidores e empreendedores nas condições perpetuamente em mudança. Quanto mais próximos estiverem os capitais econômicos das aplicações mais rentáveis, em especial das demandas de recursos para inovações tecnológicas, mais virtuosos seriam os mercados financeiros, que são os instrumentos criados pelas sociedades contemporâneas para promover o encontro entre os proprietários de capitais e os empreendedores que idealizam as novidades.

A profusão de bônus e de títulos não se explica nela mesma

Na representação acima, as inovações financeiras seriam um traço indelével de qualquer sociedade que deseje progredir. É uma das justificativas recentes mais fortes para elas foi justamente a exitosa representação dos anos 1990 como os da restauração do predomínio econômico norte-americano, explicado pela existência naquele país de um mercado financeiro mais eficiente do que nos seus congêneres do Primeiro

Mundo (*Economist*, 15/01/1994; Useem, 1996). Nos anos 1970 e 1980 assistimos ao desabrochar de uma literatura econômica e principalmente gerencial que reverenciava os modelos “renano”, “escandinavo” ou “japonês” como exemplos de formas de coordenação econômica e social bem-sucedidas, que deveriam ser seguidos pelos países considerados menos exitosos (Cole, 1981; Piore e Sabel, 1984). No espaço acadêmico das Ciências Sociais essa literatura era rubricada como de “modelos de capitalismo”. No espaço mais próximo da gestão, foi o período de louvar as experiências industriais japonesas, que deveriam ser copiadas através das técnicas de qualidade industrial em que elas eram apresentadas no ocidente (Grün, 1992; Hirata, 1993; Zilbovicius, 1999). Na especificidade brasileira, chegamos a experimentar uma versão forte das formas de coordenação social e econômica induzidas, através das câmaras setoriais e regionais (Arbix e Zilbovicius, 1997). Mas o que parecia sólido se desmanchou no ar. Rapidamente os modelos virtuosos de “concertação social” foram desbancados pela ideia da centralidade dos mercados financeiros. O enorme êxito da nova representação da realidade pode ser avaliado pelo fato de ela carregar um extenso e intenso programa prático de cópia do sucesso norte-americano através da importação, pelos diversos países que desejavam o progresso assim definido, das ferramentas e instituições daquele modelo institucional, tanto nas relações entre o mercado de capitais e as empresas quanto com as pessoas físicas: trabalhadores, investidores, diversos níveis de governo e membros das comunidades nas quais as empresas se alojam. De um átimo, “governança corporativa”, seus conexos e seus derivados deixaram de ser termos específicos do mundo financeiro anglo-saxão, ganhando um significado mais amplo e transcendental como a rubrica que recobre sempre, tanto nas variações temporais quanto nas geográficas, as relações entre as empresas e os meios ambientes sociais e físicos nos quais elas se hospedam. Alcançar a “boa governança corporativa”, em geral uma relação entre empresas e mercado financeiro perto da forma como é representada a configuração estadunidense, através de transformações no arcabouço legal dos países, para aproximá-los do bom modelo, se tornou ponto obrigatório da agenda modernizante dos mais diversos países (Höpner e Jackson, 2001; Grün, 2003a; Lane, 2003a, 2003b; Grün, 2005a; Morck, 2005). Extremando digo que, diferentemente das análises mais internalistas que se preocupam com produtos financeiros em senso estrito como os CDOs analisados por Mackenzie, a verdadeira mãe das inovações financeiras é a nova nomeação, dizendo que os mecanismos de coordenação

nação entre as empresas, tanto internamente quanto nas suas relações com os outros atores societais, devem ser rubricados no rótulo de “governança corporativa”. Numa primeira vaga, a “governança corporativa” existente nos EUA ganha o rótulo de “ótima” e, em seguida, as diversas variações diante na nova norma passam a ser medidas como menos ou mais distantes do modelo a ser copiado (Fligstein e Friedland, 1995; Useem, 1996; Guillén, 2000; Lane, 2003a; Davis, 2005). A visão tradicional de que a grande empresa capitalista deve ser pensada como uma comunidade de produtores, tradicional desde seus primórdios e analisada de dentro para fora (Saint-Simon, 1821; Durkheim, 1992) é virada de ponta-cabeça para ser substituída por um novo ponto de vista que privilegia os atores e interesses externos à organização, se constituindo numa verdadeira revolução cognitiva que altera a visão e as expectativas associadas à empresa, esse ator central da sociabilidade contemporânea (Whyte, 1956; Galbraith, 1978; Perrow, 2002; Davis, 2009).

Reparemos que a governança corporativa não é um produto “típico”: não é um papel, um direito de saque, de compra ou de venda. Antes, se trata de um conjunto nem sempre logicamente articulado de dispositivos que vai flexionando e agregando significados. Nesse sentido podemos afirmar, a exemplo de outros conceitos “moles” e por isso socialmente eficientes, que a aceitação da governança corporativa se dá porque ela se expande tornando-se um enxerto permanente de preocupações e aspirações de diversos grupos que se cruzam no campo do poder. Recentemente, nos anos 1980/90, assistimos a um processo análogo quanto à sua dinâmica cultural. Falo da gradual transformação da ideia, antes radicalmente esquerdista, de “autogestão”, ou de “participação operária” em uma simples “ferramenta” do movimento pela qualidade com a neutralização do potencial subversivo da ordem capitalista que muitos lhe atribuíam e que contribuiu para o *aggiornamento* recente do capitalismo (Cole, 1989; Boltanski e Chiapello, 1999; Donadone e Grün, 2001). No caso da governança corporativa tivemos um processo que começa do outro lado do tabuleiro social, mas que também acaba se transformando numa plataforma mais geral de transformação da sociedade. Num primeiro momento, jovens recém-chegados nas elites econômicas dos diversos países, em geral dispendo de títulos universitários e/ou vivência profissional no mercado financeiro norte-americano, tratam de propagandear e tentar efetivar a aproximação das regras e costumes dos mercados locais à norma “ótima” que seria a estadunidense. Em seguida, diversos grupos vão aderindo à no-

vidade, mas aponto nela a sua marca específica: por exemplo, no caso brasileiro sindicalistas próximos dos fundos de pensão vão flexionar o sentido geral e dentro dele construir uma especificidade: através da governança corporativa eles cumprirão sua tarefa de humanizar o “capitalismo selvagem brasileiro”; militantes de ONGs devotadas a causas sociais e ambientais irão promover a responsabilidade social e a sustentabilidade empresariais; dinastias empresariais encontrarão um novo léxico capaz de resolver os contenciosos ligados ao controle e sucessão geracional nos negócios e, como sempre, os consultores empresariais encontrarão um novo filão para comercializar suas habilidades (Grün, 2003a; Grün, 2005a; Montlibert, 2007).

Configurando esse processo os diversos setores das elites brasileiras, tanto tradicionais quanto os novos grupos recém-chegados, ao mesmo tempo em que medem e disputam seus capitais diferenciais, também vão dando um sentido nacional específico à dominação financeira. E nesse processo as velhas e novas elites também constroem, justamente a partir da governança corporativa, esse novo espaço de equivalências para o qual podemos agora, com segurança intelectual, denominar como “financeirização” à brasileira (Grün, 2009a). Vemos assim que, ao contrário dos produtos propriamente ditos, que têm baixo poder polissêmico e tendem a sofrer concorrência e acabam sendo substituídos por outros, a governança corporativa flexiona sua definição indefinidamente e encaixa qualquer produto, pois fornece o enquadramento cognitivo e social no seio do qual todos eles ganham sentido. Sugiro assim que estamos num quadro analítico típico do estruturalismo de Saussure: o campo financeiro, ao mesmo tempo descoberto e balizado que se descortina através da história brasileira da governança corporativa, é a língua dentro da qual quaisquer artefatos ou inovações são as palavras que ali dentro (e só ali) adquirem significado. Podemos então voltar ao nosso *business as usual* das Ciências Sociais: a dominação financeira deve ser entendida justamente como a construção e manutenção do novo espaço de equivalências em que as elites integrantes do campo do poder na sua generalidade aceitam os parâmetros do senso comum financeiro como as balizas fundamentais que julgam quaisquer iniciativas ou problemas da sociedade contemporânea (Grün, 2007; Davis, 2009). É nesse contexto que, penso eu, as etnografias dos setores do mundo financeiro ganham significado pleno, tendo o campo financeiro como palco e cenário que balizam e dão consistência às formas de sociabilidade, em especial às linguagens e, mais propriamente ditos, aos frutos & produtos da atividade dos financistas e de

seus atuais companheiros de rota. É no contexto do campo financeiro como configuração eliasiana, como realidade sociológica plena, que podemos dar conta da sua capacidade fundamental de “controlar a narrativa”, a de produzir um sentido favorável sobre o entendimento de suas atividades que irá se espriar tanto internamente entre os seus diversos setores em concorrência como também pelo resto da sociedade. É a nova configuração social urdida no campo do poder, cuja construção na sua especificidade brasileira pode ser acompanhada através da aclimação da “nossa” governança corporativa, que sustenta a preponderância financeira.

Governança, governanças: da global à corporativa

A situação declarada socialmente como de “crise financeira” permite observar outro conjunto (ou um subconjunto menos evidente) de especificações associadas à dominação financeira. Nomeadamente, como ela está escorada em ressonâncias e extensões de sentido que a associam a desenvolvimentos positivos da sociedade praticamente incontestáveis. É assim que nos últimos anos assistimos ao surgimento e robustecimento do conceito de “governança” como um aperfeiçoamento relevante da ideia e da prática de democracia, que superaria a dinâmica desgastada associada às burocracias públicas, aos partidos políticos tradicionais e grupos de interesse “corporativos” (Castells, 1996; Castells, 1997; Joseph, 2005; Rosanvallon, 2008). Essa novidade está associada, primeiramente, às maiores possibilidades de participação e de controle popular direto na condução das sociedades, que estariam sendo possibilitadas e desenvolvidas pelo progresso das comunicações, em especial da internet e de seus instrumentos de interação social (DiMaggio, Hargittai *et alii*, 2001; Schudson, 2010). E eis que encontramos uma conexão forte: a associação entre a nossa governança corporativa e a evolução desejada das sociedades contemporâneas nas suas esferas cívica, econômica e tecnológica. Ela é explorada primeiramente pelos financistas que a promovem como uma evolução benéfica e socialmente legítima dos “mercados”. Mas, principalmente, ela aumenta a sua ressonância quando se transforma em centro do arsenal retórico dos sindicalistas e líderes de ONGs que usam & flexionam a governança corporativa para “civilizar o capitalismo selvagem brasileiro”. Esses atores, que retiram a sua força primeira dos seus universos de origem, têm de defender as suas posições e ações heteronômicas diante daqueles espaços – os movimentos sindicais, sociais e ambientais d’onde eles são provenientes e no seio dos quais as evoluções estão longe de serem

consensuais, e ao fazê-lo represam ou mesmo esterilizam a crítica social e a contestação à ordem financeira (Grün, 2005; Joseph, 2005).

Uma vez descrita a conexão mestra, podemos sugerir as condições de aceitabilidade das inovações financeiras em geral. Elas se viabilizam socialmente quando conseguem ser aceitas como partes necessárias do mecanismo mais geral de governança corporativa. Ao contrário, quando se distanciam dessa norma, se tornam vulneráveis à crítica e correm alto risco de serem impugnadas. Num primeiro impulso pode parecer que se trata de uma questão de fundo teórico ou doutrinário. Mas o ardil da razão social se encontra justamente aí: a filiação à governança corporativa que pode, à primeira vista, parecer apenas uma questão técnica de resolução unívoca é estabelecida através de um processo bem mais amplo e percorre diversas esferas relativamente autônomas antes de ser, ou não, acatada no campo financeiro. A própria governança corporativa “real” não é um conjunto de dispositivos ou uma doutrina intrinsecamente coerente. Além e também por causa disso, o processo de aceitação das inovações financeiras é objeto de constantes negociações internas no campo em que ela é engendrada. Muitas vezes essas tratativas são explícitas, ou têm uma face dessa natureza bem caracterizada. Mas o essencial delas é o estabelecimento das equivalências, que é um processo essencialmente sociocognitivo, de direito de inscrição no espaço estruturado do campo financeiro. Nesse sentido, podemos acompanhar a progressiva gestação da ideia da “domesticação do capitalismo selvagem brasileiro” que atravessa o movimento sindical. No processo não só parcela relevante daquele grupo adere à governança corporativa, mas também inscreve sua marca e sensibilidade no conjunto de dispositivos, alterando e robustecendo socialmente a nova panóplia que assim se torna cada vez mais indissociavelmente financeira e social (Grün, 2003b; Grün, 2005a; Jardim, 2007). Em uma dimensão paralela, também podemos acompanhar a inscrição da ideia de sustentabilidade no espaço financeiro, também a partir de uma história complexa de negociações e de impasses parcialmente resolvidos entre diversas ordens de atores que progressivamente moldam o campo financeiro brasileiro. Em primeiro lugar os atores ditos sociais ou ecológicos, mas cada vez mais os financistas vão forjando um lugar no espaço daquela ordem de preocupações e, ao conseguirem esse intento, irão também redefinir toda a configuração que se forma em torno da ideia de sustentabilidade (Sartore, 2010). Essas duas configurações, complexas nelas mesmas, revelam o processo multidimensional de negociações e de produção de sentido parcialmente compartilhado que

vai formando o novo espaço cognitivo. Incorporando boa parte dos atores sociais que recentemente escavaram seu lugar no espaço das elites contemporâneas, nosso campo financeiro adquire a capacidade de representar o interesse geral não só para dentro do campo do poder, mas também para fora dele, através da relação simbiótica que o campo do poder, agora ampliado, acaba adquirindo com a ponta de setores que anteriormente eram seus mais ativos contestadores.

Podemos agora nos aventurar na explicação do ponto crucial da crise, tal qual nós a descrevemos até agora. Inspirado em Douglas afirmo que o essencial do jogo conjuntural, em que a sociedade é chamada a socorrer o espaço financeiro momentaneamente desesperado, é travado tendo como pano de fundo cognitivo a ideia de que a sociabilidade geral produzida no campo deve ser mantida. Possíveis questionamentos do socorro acontecem aqui e ali, mas não se generalizam. Estruturalmente, esse é um resultado bastante provável, já que a lógica geral que subsume as razões de outros setores à razão financeira está solidamente implantada através das coalizões cognitivas que descrevemos acima. Operacionalmente, no primeiro momento a situação inibe os questionamentos da extensão [catástrofe financeira ~ catástrofe natural]; nos momentos seguintes as tentativas de controle social da atividade financeira são registradas na rubrica negativa de “febre legiferante” que inibe o desenvolvimento da economia e da sociedade. E assim, voltando para nossa ideia central de discutir a crise como uma disputa entre representações sociais, os desvios descobertos na crise são classificados como “excessos” e não como “tendências intrínsecas da atividade financeira”, como a crítica social mais aguda gostaria de caracterizá-las. Artefatos como o documentário *“Inside Job”* (Ferguson, 2010), uma das diversas peças de crítica à atividade financeira bem-sucedidas popularmente e que percorreu o mundo inteiro, não deixam de repercutir, mas muito provavelmente em plateias já conquistadas anteriormente para a crítica à finança.

Parafraseando Gramsci, podemos dizer que assistimos nos anos de crise ao desenvolvimento de uma configuração social caracterizada pela “hegemonia passiva” do campo financeiro, que consiste em bloquear os esforços do resto da sociedade que visam impedir que as finanças a obriguem a custear a crise, ainda que haja uma contestação social muito forte. Nos momentos críticos em que a hegemonia cultural financeira direta está enfraquecida ela se beneficia do silêncio ou do ensurdecimento do clamor dos críticos. Ele emerge mas não consegue se propa-

gar porque a hegemonia financeira impede a sua generalização. Esse processo pode ser semanticamente descrito, nos termos da sociologia de Boltanski (2009), como um reflexo da *montée de généralité* (p. 148) que a financeirização à brasileira é capaz de produzir (Grün, 2009b). Soldado às novas tendências cívicas, sociais e ambientais através da convergência das elites, o campo financeiro é capaz de se apresentar continuamente como o espaço no qual o interesse geral da sociedade é mais bem produzido. Já a sua crítica direta e externa é apresentada como “ressentida” ou “corporativa”.

E depois da crise o campo financeiro ainda é o mesmo?

Resta analisar os efeitos da crítica interna ao campo financeiro. O campo financeiro se mantém, mudando de estado. Diversos alinhamentos anteriores serão refeitos e o futuro dirá como as coisas se estabilizarão. No Brasil, em especial, assistimos no início da crise a uma aceitação da crítica contra a criatividade financeira que alterou a relação entre os pequenos bancos e empresas financeiras de “vanguarda” e outros atores. A “solidez” dos bancos comerciais de grande porte lhes fez ameaçar parcela dos investimentos que antes beneficiavam os primeiros. Parte da “criatividade” que distinguia o primeiro grupo acabou de alguma forma sendo absorvida pelos bancos estatais que ampliaram a sua cota de empréstimos em geral e se tornaram proeminentes em operações “sofisticadas”, como a emissão de *private equities*. Esses últimos desenvolvimentos vêm sofrendo uma crítica muito cerrada por parte dos financistas e seus porta-vozes habituais. No auge da crise, de maneira inédita, representantes do governo se contrapuseram explicitamente aos reclamos do “mercado”, que naquele momento estavam fragilizados (Ciarelli, 2009; Camarotto, 2009; Martello, 2009).

Entretanto, uma vez que *la grande peur* foi conjurada, a coragem intelectual volta à ortodoxia e a relação de forças simbólica também ensaia uma volta ao habitual. Como vimos acima, uma das manifestações recentes dessa tentativa de retomada foi a recharacterização da política anticíclica de enfrentamento da “fase aguda” da “crise financeira” como um fenômeno de irresponsabilidade econômica. Lendo pela óptica analítica de Putnam (1988), estamos diante de uma extensão que visa ligar a política anticíclica, classificada ao mesmo tempo de exitosa e heterodoxa, a uma ação irracional típica da esfera política, que mais uma vez mostraria que deve ser rigidamente controlada pela racionalidade que emana dos mercados. Não por acaso, quando essa fase do

pensamento ortodoxo se pronuncia, a crise raramente é lembrada, muito menos as reações e preleções iniciais dos seus porta-vozes quando da sua deflagração, todas defensivas, indo no sentido da diminuição da generalidade que consistiu em “salvar a pele” das entidades privadas ao custo de amplificar a tendência contracionista e aprofundar ainda mais a retração da economia.

Já no início do governo Dilma a imputação se precisa pelo questionamento dos aportes do Tesouro Nacional ao BNDES, que seriam uma forma de manter a política, irresponsável, de expansão econômica e também do peso do Estado federal, que deve ser catalogada de inflacionista. A partir desse ponto de vista, usando o “subterfúgio” da crise o governo brasileiro de Lula teria preferido eleger a sua sucessora ao invés de manter a “boa saúde” da economia nacional. E, tendo a insistência em capitalizar o BNDES como prova, também o governo Dilma mostrar-se-ia inimigo do bom-senso econômico, de acordo com a receita ortodoxa que emana dos porta-vozes do pensamento financeiro. Dessa forma os mercados não só voltam a se justificar como patrulha da irresponsabilidade política e, mais especificamente, recuperam a capacidade de impor aumentos das taxas de juros a que as dívidas governamentais estão expostas e assim prossegue o *business as usual*.

Na chave semântica acima assistimos a um contencioso em torno do termo “conservadorismo”. No âmbito interno dos mercados, “conservadorismo” tem conotação intrinsecamente positiva. Tanto na história internacional do espaço financeiro quanto na sua especificidade brasileira, está inscrito que o “conservadorismo” se opõe às condutas temerárias ou aventureiras pelas quais financistas inescrupulosos levariam investidores desavisados à ruína (Pavini, 2004; Cowing, 1965). Mas, sobretudo no Brasil, em outros espaços de sociabilidade o significado do “conservadorismo” é normalmente negativo. Não devemos ser conservadores na educação, na política social, na arte, etc... Na batalha em torno da pertinência e abrangência das medidas macroprudenciais, a necessidade de “conservadorismo” é utilizada nas estratégias retóricas favoráveis aos mercados, que rejeitam as inovações “porque ainda não foram testadas”, porque “ninguém sabe ao certo se serão realmente efetivas no combate à inflação” (por suposto, nessa chave retórica o bom e velho aumento dos juros é sempre um “remédio de eficiência comprovada” para a “doença da inflação”). Assim, nos rendendo provisoriamente à antropofornização, escutamos os mercados exigirem das autoridades econômicas que se atenham às boas e velhas

medidas conservadoras. Não por acaso, aquelas que mais beneficiam os integrantes do campo financeiro. Mas também são aquelas que o bom senso financeiro “conservador” julga serem adequadas. E, se consideramos o conjunto de dispositivos que a hegemonia financeira foi institucionalizando no decorrer dos últimos anos como os “auscultadores do mercado”, o boletim Focus¹³ em primeiro lugar, o desafio a essa opinião já naturalizada como o bom senso ou a “doxa do mercado” se torna difícil e improvável, pelo menos em tempos mais próximos das condições normais de temperatura e pressão¹⁴. Por outro lado, no plano empírico, no governo Dilma o Banco Central passa a ser dirigido por funcionários de carreira e essa novidade pode significar menor dependência intelectual e econômica em relação ao mercado financeiro (Lebaron, 2008). Nesse sentido, seus novos diretores ensaiam uma ampliação da coleta de opiniões & prognósticos sobre a evolução das variáveis macroeconômicas para além dos “mercados” (Fernandes, 2011; Reuters, 2011). Evidentemente essa pretensão é cercada de críticas e ceticismo. Sociologicamente, os resultados dessa medida serão altamente indiciários. Uma primeira reação direta aparece em entrevista da presidente ao jornal *Valor Econômico*, quando a entrevistadora sugere a discordância do “mercado” e a entrevistada responde de maneira talvez um pouco oblíqua (Safatle, 2011):

Valor: Preocupa a descrença dos mercados na política anti-inflacionária?

Dilma: O mercado todo apostou que esse país ia para o belezinho em 2009. E no fim de 2009 a economia já tinha começado a se recuperar. O mercado apostou numa taxa de juro elevadíssima quando o mundo já estava em recessão. Então eu acho que o mercado acerta, erra, acerta, erra, acerta. Não acho que temos que desconsiderar o mercado, não. A gente tem que sempre estar atento à opinião dele, que integra um dos elementos importantes da realidade. Um dos principais, mas não o único [...].

Valor: Mas o BC, no seu governo, tem autonomia?

Dilma: O Banco Central tem autonomia para fazer a política dele e está fazendo. Tenho tranquilidade de dizer que em nenhum momento eu tergiverso com inflação. E não acredito que o Banco Central o faça. Eu acredito num Banco Central extremamente profissional e autônomo. E esse Banco Central será profissional e autônomo. Não sei se não estão tentando diminuir a importância desse BC.

Valor: Por quê?

Dilma: Porque não tem gente do mercado na sua diretoria.

Valor: Mas pode vir a ter?

Dilma: Pode ter, sim. Falar que tem que ser assim ou assado é um besteirol. Desde que seja um nome bom, ele pode vir de onde vier.

Valor: A opção por fazer uma política monetária diferente, mesclada de juros e medidas prudenciais, pode estar criando um mal-estar?

Dilma: O mercado tem os seus instrumentos tradicionais, mas tem também os incorporados recentemente, no pós-crise. Você tem que fazer essa combinação. Não pode ser fundamentalista, não é bom. Conte com os dois que o efeito ocorre.

Na observação do período, a *montée en généralité* necessária para manter a hegemonia financeira fica prensada pela evidência, inclusive aceita por alguns dos porta-vozes do mercado, do êxito da ação heterodoxa governamental durante a crise. Mas, como exemplo negativo das formas sociais de construção de objetividade a partir do argumento estatístico (Desrosières, 1989; Sinclair, 2005; Desrosières, 2008a e b), assistimos mais recentemente às tentativas de reescrever o período, que semanticamente flexionam ou enfraquecem o significado da evidência. As chances da concepção mesma ou da simples aplicação de medidas que ampliem o alcance das possibilidades de política estatal, considerada eficiente ou correta para enquadrar a atividade financeira segundo a crítica das finanças, são consideravelmente diminuídas pela sua extensão negativa, que a conota como “gastança” ou, na versão benevolente, como uma avulsa “medida de exceção”. E por fim podemos, mais uma vez, observar o paralelismo na situação norte-americana. Delineia-se de forma cada vez mais clara uma tendência a reescrever a crise na sua face estadunidense, quando a nova maioria parlamentar republicana e os *think-tanks* que a apoiam fazem passar que o culpado da crise norte-americana seria, mais uma vez, o seu próprio governo federal. Aparece assim uma nova versão que incide nos debates parlamentares sobre a crise e as formas de relançar a atividade econômica combatida daquele país: ao provocar a crise por ter perdido o controle das grandes fornecedoras de hipoteca Freddie Mac e Fannie Mae e, além disso, insistir em “engessar” os mercados através da regulamentação excessiva, o governo mais uma vez estaria mostrando que sempre ele é o problema e que o mercado é a solução para os dilemas contemporâneos (Wallison, 2010; Thomas, 2011).

CONCLUSÃO

Demos a volta cronológica e hemisférica na crise financeira, observamos diversas interpretações se sucederem e uma tendência montante

da restauração do discurso tradicional do predomínio das finanças ou, pelo menos, de uma reconfiguração que lhe é favorável. Por outro lado, iniciamos o texto expondo duas explicações sociológicas alternativas para a crise. Ainda que parcialmente incorporadas por grupos de atores, dificilmente poderíamos dizer que elas estão deixando marcas profundas na sociedade. Entretanto, usos e costumes a favor, seria razoável no espaço interno da academia, considerar essas explicações nas suas lógicas internas, aderência aos fatos conhecidos e demais atributos que medem o fazer sociológico habitual. Assim, as interpretações oriundas da Sociologia estariam disponíveis para os próximos cientistas da área e mesmo para a sua eventual incorporação em algum subespaço do campo do poder. As teorias também seriam fortes ou fracas a depender de quem as empunha e um possível encontro delas e atores poderosos dar-lhes-ia um sopro vital. Mas essa circunstância já estaria fora do espaço sociológico propriamente dito.

Numa outra perspectiva, sugiro no texto que o essencial da atividade sociológica pode estar na análise dos enquadramentos e reenquadramentos que a “crise” recebe nas diversas interações sociais. Num primeiro momento, diante do medo da destruição generalizada do valor dos ativos financeiros, a razão ortodoxa se encolhe. Mas, posteriormente, uma vez conjurado o perigo imediato do “derretimento”, a sanfona do mercado reabre, a música continua e o baile, ainda que timidamente, vai sendo retomado. E a cultura econômica anterior à crise também ensaia os maneirismos hegemônicos que indicariam a retomada da relação de forças simbólica habitual. Nessa operação simbólica a crise é minimizada e os tratamentos a ela sugeridos pela ortodoxia são totalmente esquecidos. Mas essa operação, que poderia parecer simplesmente um ato voluntário de “jogar o lixo debaixo do tapete”, também ela deve ser tratada sociologicamente. Esquecer ou lembrar não são simplesmente operações cognitivas individuais, mas resultados da apreensão da estrutura social e especificamente das relações de forças que a sustentam (Bourdieu, 1980b; Middleton, 1990). É assim que, ainda que a sensibilidade política de muitos possa se incomodar com o “esquecimento”, sobra-nos a necessidade intelectual de explicar a aceitação social do obliúvio. Voltando a Douglas (1986 e 1992), os perigos que questionam a boa lógica da sociedade em que queremos viver são muito mais provavelmente esquecidos. Impõe-se dessa maneira a evidência que, como indicaram as posições de Delfim e Soros acima, a sociedade centrada no predomínio financeiro continua sendo o bom modelo de convívio da contemporaneidade. Mudar esse conformismo ao

mesmo tempo lógico e sociológico pode ser o resultado de um imenso trabalho sociocultural de inscrição de novas categorias de apreensão da realidade social e econômica, uma guerra simbólica atualizada. No Brasil uma fresta foi aberta no auge do conflito político em torno do governo Lula e ele apareceu como subproduto da disputa que se acendeu em 2005 propelida pelas estratégias recíprocas dos grupos de “combatentes culturais” que se defrontaram a partir dos escândalos e permanece (provisoriamente?) menos ativa depois da eleição de Dilma (Grün, 2008a e b). Mas os momentos posteriores mostraram a resiliência da dominação financeira, que pouco a pouco recuperou a hegemonia. Ainda que esse resultado não seja previamente determinado, devemos notar que os automatismos sociais, a inércia e os investimentos prévios dos atores que poderiam sustentar a contestação jogam a favor da conformidade.

Por fim, outro ponto levantado pela situação brasileira incide sobre o caráter mesmo das finanças. Insistimos que o campo financeiro é algo maior e mais complexo do que os “mercados” propriamente ditos; que a ideia de “financeirização”, quando aplicada ao Brasil, deve ser alterada no conteúdo e no foco. Observamos no decorrer da crise vários movimentos que mostram algum enfraquecimento do “mercado” propriamente dito. Os financistas privados perderam o primado do espaço financeiro em várias esferas: os bancos estatais ampliaram a sua parcela do mercado de empréstimos tradicionais e também na ponta mais sofisticada da inovação financeira, a chamada “engenharia econômica”; a primeira diretoria do Banco Central no governo Dilma é formada apenas por funcionários de carreira daquela instituição; o automatismo [ameaça de inflação ? aumento dos juros] ficou comprometido. Em suma, assistimos ao aumento do peso físico e cultural do Estado numa configuração em que, anteriormente, o Estado representava apenas um problema. Assinalamos as tentativas de recuperação do espaço perdido pela finança privada, mas claramente as linhas de força do período pós-2005 são outras e menos favoráveis aos financistas em senso estrito. E nesse quadro a panóplia financeira tem sido usada em políticas de fomento estatal abominadas doutrinariamente pela ortodoxia econômica. Terminamos assim com duas perguntas:

- 1) Manter-se-ia a colagem [ideologia do mercado = recomendações da economia ortodoxa]? o pragmatismo dos financistas, que no momento atual significaria aceitar a nova primazia do Estado e participar & lucrar como atores menos determinantes das opera-

ções pouco recomendáveis segundo a lógica ortodoxa? Dificilmente poderíamos imaginar um cenário em que os financistas de “carne e osso” recusassem tais oportunidades;

- 2) As finanças “de Estado” são ontologicamente distintas das finanças “de mercado”? Quais seriam as evoluções possíveis dessa situação anômala? Como no Leste Europeu, nossos financistas públicos acabariam se tornando uma nova oligarquia financeira privada? Ou estamos simplesmente assistindo a um renascer da capacidade de intervenção do Estado, agora munido de ferramentas econômicas contemporâneas que tanto podem servir a interesses privados quanto ao público? Responder a essa questão é conferir, ou não, uma essência às finanças. Aos meus olhos dizer que as ferramentas financeiras carregam uma essência incontornável é se render a um tipo de determinismo análogo ao tecnológico que grassou nos anos 1970 ou o da globalização, ainda parcialmente atuante. Assim, sugiro a partir da análise acima que o futuro é mais aberto do que parece.

(Recebido para publicação em abril de 2011)

(Versão definitiva em novembro de 2011)

NOTAS

1. Nos ambientes econômicos de juros básicos baixos, vividos pelos países centrais na última década, os lucros do setor financeiro advêm das comissões cobradas pela venda de títulos – logo o incentivo à multiplicação de papéis – e pelo uso incremental de capitais de terceiros em operações que auferem rendimentos superiores àqueles oferecidos aos depositantes – daí a tendência ao aumento da alavancagem.
2. Ver, por exemplo, o caminho abaixo, publicado em 21/05/2010 e consultado em 11/10/2010: <http://socfinance.wordpress.com/2010/05/21/political-economists-denounce-social-studies-of-finance-for-overlooking-the-political/>
3. A existência de arcabouços legais ou de algoritmos de análise de risco que previnam “excessos” não quer dizer, evidentemente, que eles serão cumpridos ou seguidos quando assinalarem problemas. Mas a incorporação de instrumentos baseados nos *findings* dos SSF no arsenal regulatório indicaria o reconhecimento social da tendência e sua penetração no campo do poder.
4. Por exemplo, o seminário referido nos caminhos <http://www.psi-q.org/> e <http://socfinance.wordpress.com/2010/02/22/psi-q-conference-does-the-social-studies-of-finance-have-alpha/> (acessados em 05/06/2010).
5. É claro que o registro do “sucesso mundano” não invalida a qualidade intelectual da abordagem nela mesma. Mas ele lança alguns desafios importantes aos seus seguidores, advindos dos efeitos da popularização e as tensões entre as necessidades e tentações da divulgação e aquelas exigidas pelo rigor intelectual da atividade científica. Como lembra Bourdieu, a sociologia de um objeto também se torna narrativa sobre ele e contribui para a sua construção social. E essa observação é particularmente pertinente nos casos de popularização da reflexão científica.
6. Ver essa posição defendida, entre outros por Daniel Beunza no site: <http://socfinance.wordpress.com/2009/08/20/innovation-mediated-politics/> (em 18/02/2010).
7. Diversas nuances dessa relação complexa entre Sociologia e Economia, tanto na esfera institucional quanto na intelectual no conjunto de entrevistas (talvez já um pouco desgastado pelo tempo e pela própria eclosão mais recente da sociologia econômica e das finanças), foram recolhidas por Swedberg (1990).
8. Essa consideração poderia ser taxada de menos relevante antes da eclosão – mais adequadamente, da “declaração” – da “crise”, quando a ideia de autorregulação dos mercados financeiros vicejava quase sem oposição. Mas, no ambiente muito mais viado que se configura mais recentemente, ela se torna crucial, já que a autonomia da esfera diminui muito, ainda que também não podemos hipostasiar esse resultado do imediato pós-crise já que, como veremos adiante, nossos financistas estão longe de se renderem às forças que pretendem diminuir a sua liberdade (Grün, 2010).
9. Ver, por exemplo, o interessante relatório do grupo de pesquisadores reunidos na Universidade de Manchester: <http://www.cresc.ac.uk/sites/default/files/Alternative%20report%20on%20banking%20V2.pdf>
10. (<https://www3.bcb.gov.br/normativo/detalharNormativo.do?N=110088521&method=detalharNormativo>)
11. Como, por exemplo, o comentário de YLWbased: *“I hv heard ATC that doesn’t understand/speak English, now we got a Air China Pilot that had a difficult time communicating*

- with JFK ground*". Civil Aviation. http://www.airliners.net/aviation-forums/general_aviation/read.main/3355940/ acessado em 13/02/2011, às 18:01.
12. "No período de um ano, quatro empresas fazem oferta de BDRs; até 2008, mais cinco devem chegar ao mercado local: Especialistas acreditam que a Bovespa se tornará o mercado de maior liquidez da América Latina, o que deve atrair mais empresas" (Barbieri, 2007).
 13. Ver suas edições em: <http://www4.bcb.gov.br/pec/GCI/PORT/readout/readout.asp> (registrado em 29/03/2011).
 14. Na linha de Hacking, Desrosières (2008a e b) detalha a lógica geral da construção de objetividades a partir de índices estatísticos. Veja-se um estudo de caso detalhado para o setor financeiro em Sinclair (2005). Seria muito útil e bem-vinda uma história social dos instrumentos estatísticos que ao mesmo tempo são um produto e contribuem para a tenacidade da hegemonia financeira na nossa peculiaridade nacional. No formato institucional contemporâneo da pesquisa acadêmica, ele pode vir do acúmulo de monografias enfocando cada um ou pelo menos alguns dos diversos índices/institucionalizações existentes. Um exemplo desse tipo de preocupação encontra-se em Sartore (2010).

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ARBIX, Glauco e ZILBOVICIUS, Mauro. (1997), *De JK a FHC: a reinvenção dos carros*. São Paulo, Scritta.
- BARBIERI, Cristiane. (2007). "Estrangeiras lançam papéis na Bovespa". *Folha de São Paulo*, 04/06/2007.
- BBC. (2003), "Buffett warns on investment 'time bomb'". *BBC* 2003/03/04 13:32:10 GMT. Disponível em: <http://newsvote.bbc.co.uk/mpapps/pagetools/print/news.bbc.co.uk/2/hi/2817995.stm>.
- BCB. (2010), "CMN e BC adotam medidas de caráter macroprudencial". *Comunicado BCB*, 03/12/2010 8:20:00. Disponível em: <http://www.bcb.gov.br/textonoticia.asp?codigo=2819&idpai=NOTICIAS>.
- BECKER, Gary Stabley. (1981), *A treatise on the family*. Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- BOLTANSKI, Luc. (2009), *De la critique: précis de sociologie de l'émancipation*. Paris, Gallimard.
- BOLTANSKI, Luc e CHIAPELLO, Eve. (1999), *Le nouvel esprit du Capitalisme*. Paris, Gallimard.
- BOONE, Peter e JOHNSON, Simon. (2010), "It's Not About Greece Anymore". *The New York Times*, 06/05/2010.

- BOURDIEU, Pierre. (1998), "La main droite et la main gauche de l'Etat". *Contre-feux I*. P. Bourdieu. Paris, Liber-Raisons d'agir, pp. 9-17.
- . (1997), *Méditations pascaliennes*. Paris, Seuil.
- . (1980a), "L'identité et la représentation." *Actes de la recherche en Sciences Sociales* n. 35, pp. 63-72.
- . (1980b), *Le sens pratique*. Paris, Éditions de Minuit.
- BRAUDEL, Fernand. (1979a), *Civilisation matérielle, économie et capitalisme, XVe-XVIIIe siècle*. Paris, A. Colin.
- . (1979b), *Civilisation matérielle, économie et capitalisme, XVe-XVIIIe siècle 2, Les jeux de l'échange*. Paris, A. Colin.
- CALLON, Michel, LASCOUMES, Pierre et al. (2001), *Agir dans un monde incertain: essai sur la démocratie technique*. Paris, Éditions du Seuil.
- CALMES, Jackie e STORY, Louise. (2009), "In Washington, One Bank Chief Still Holds Sway". *The New York Times*, 18/07/2009.
- CAMAROTTO, Murillo. (2009), "Setubal abandona polémica dos juros". *Valor Econômico*, 08/20/2009.
- CASTELLS, Manuel. (1997), *The power of identity*. Cambridge, MA, Blackwell.
- . (1996), *The rise of the network society*. Cambridge, MA, Blackwell Publishers.
- CHIARINI, Adriana. (2008). "IBGE: intermediação financeira é destaque em serviços". *Agência Estado*, 10/06/2008, às 11h52.
- CIARELLI, Mônica. (2009). "BNDES precisa começar a 'desmamar' o mercado, diz Fraga: Armínio Fraga diz que banco precisa ter cuidado para não inibir desenvolvimento do mercado de capitais". *Agência Estado*, 06/08/2009 às 16h31.
- CLARK, Andrew. (2010). "Ireland fears civil unrest as bank crisis deepens. Trade union leader warns of riots if government imposes further 'draconian' cuts to public sector". *The Guardian*, 20/11/2010.
- COLE, Robert E. (1989), *Strategies for learning: small-group activities in American, Japanese, and Swedish industry*. Berkeley, University of California Press.
- . (1981), *The Japanese automotive industry: model and challenge for the future?* Ann Arbor, Center for Japanese Studies, University of Michigan.
- COOPER, Helene. (2010). "Obama Signs Overhaul of Financial System: After signing the bill Wednesday in the Ronald Reagan Building, President Obama shared the moment with Paul A. Volcker, a former Federal Reserve chairman". *The New York Times*, 21/07/2010.
- COWING, Cedric B. (1965), *Populists, plungers, and progressives; a social history of stock and commodity speculation, 1890-1936*. Princeton, N.J., Princeton University Press.
- DASH, Eric. (2009a). "Effort to Rein In Wall Street Pay Hits New Hurdle". *The New York Times*, 29/09/2009.
- . (2009b). "Citigroup Nears Deal to Return Billions in Bailout Funds". *The New York Times*, 13/12/2009.

- DAVIS, Gerald F. (2009), *Managed by the markets: how finance reshaped America*. Oxford / New York, Oxford University Press.
- . (2005), “New Directions in Corporate Governance.” *Annual Review of Sociology* n. 31, pp. 143-162.
- DESROSIÈRES, Alain. (2008a), *L'argument statistique 1 Pour une sociologie historique de la quantification*. Paris, Mines ParisTech-Les Presses.
- . (2008b), *L'argument statistique 2 Gouverner par les nombres*. Paris, Mines Paris-Tech-Les Presses.
- . (1989), “Comment faire des choses qui tiennent: histoire sociale et statistique”. *Histoire & mesure* IV (3/4), pp. 225-242.
- DIANNI, Cláudia. (2007), “Lula defende nacionalismo e Bovespa. Presidente afirma que Bolsa, onde só entrou após ‘muita labuta’, deve agradecê-lo por ter deixado de ser um ‘enfeite’.”. *Folha de São Paulo*, 18/05/2007.
- DIAS, Luciano. (2000), “Realeza no green: O que acontece quando os nobres da economia e finanças se encontram entre uma tacada e outra”. *Istoé Dinheiro* (172), 08/12/2000.
- DiMAGGIO, Paul, HARGITTAI, Eszter et al. (2001), “Social implications of the internet.” *Annual Review of Sociology* vol. 27, n. 1, pp. 307-336.
- DONADONE, Júlio César e GRÜN, Roberto. (2001), “Participação é necessária! Mas como?” *Revista Brasileira de Ciências Sociais* 16 (47), pp. 111-126.
- DOUGLAS, Mary. (1992), *Risk and blame: essays in cultural theory*. London / New York, Routledge.
- . (1986), *How institutions think*. Syracuse, N.Y., Syracuse University Press.
- . (1985), *Risk acceptability according to the social sciences*. New York, Russell Sage Foundation.
- DOUGLAS, Mary, STEVEN, Ney. (1998), *Missing persons: a critique of the social sciences*. Berkeley, New York, University of California Press; Russell Sage Foundation.
- DURKHEIM, Émile. (1992), *Le socialisme: sa définition, ses débuts, la doctrine saint-simoni- enne*. Paris, Presses Universitaires de France.
- DUBY, Georgea. (1978), *Les trois ordres ou L'imaginaire du féodalisme*. Paris, Gallimard.
- ELIAS, Norbert e SCHRÖTER, Michael. (1991), *The society of individuals*. Oxford, UK / Cambridge, Mass., Basil Blackwell.
- ELLIOTT, Larry e TREATOR, Jill. (2009), “Lehman's fall to earth: the last hours of a Wall Street giant”. *The Guardian*, 03/09/2009.
- FARRELL, Greg e BLAS, Javier. (2010), “Hedging helps foodmakers through uncertainty”. *Financial Times*, 12/08/2010.
- FERGUSON, Charles H. (2010), *Inside Job* [Documentary Film]. Direção de Charles H. Ferguson. EUA, Sony.
- FERNANDES, Adriana. (2011), “Focus muda para BC não ficar refém de visão financeira: Críticos dizem que como só o mercado é ouvido, pesquisa tem viés pró juros; analista diz que Focus produz retrato da economia real”. *O Estado de São Paulo*, 09/03/2011.

- FLECK, Ludwik. (1979, orig. 1935), *Genesis and development of a scientific fact*. Edited by Thaddeus J. Trenn and Robert K. Merton; foreword by Thomas S. Kuhn. Chicago, University of Chicago Press.
- FLIGSTEIN, Neil. (2001), *The architecture of markets: an economic sociology of twenty-first-century capitalist societies*. Princeton, Princeton University Press.
- . (1990), *The transformation of corporate control*. Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- FLIGSTEIN, Neil e FRIEDLAND, Robert. (1995), “Theoretical and comparative perspectives on corporate governance”. *Annual Review of Sociology* 21, pp. 21-43.
- FLIGSTEIN, Neil e GOLDSTEIN, Adam (2010), “The anatomy of Mortgage Securitization Crisis”. Disponível em <http://sociology.berkeley.edu/profiles/fligstein/pdf/The%20Anatomy%20of%20the%20Mortgage%20Securitization%20Crisis5.pdf>.
- FOCUS MOSTRARÁ PROJEÇÕES por grupos a partir do 3º trimestre. *Agência Reuters*, 30/03/2011, às 15h06.
- FROUD, Julie, HASLAM, Colin et al. (2000), “Shareholder value and the political economy of late capitalism”. *Economy and Society*, vol. 29, n. 1, pp. 1-12.
- FROUD, Julie; JOHAL, Sukhdev; MONTGOMERIE, Johnna e Karel WILLIAMS. (2009), “Escaping the tyranny of earned income? The failure of finance as social innovation”. *CRESC*, Working Paper n. 66. Disponível em: <http://www.cresc.ac.uk/sites/default/files/wp66.pdf>.
- GALBRAITH, John Kenneth. (1978), *The new industrial state* (Trad. Bras. *O Novo estado Industrial*. Ed. Abril Cultural, 1982). Boston, Houghton Mifflin.
- GARFINKEL, Harold, LYNCH, Michael e LIVINGSTON, Eric. (1981), “The Work of a Discovering Science construed with Materials from the Optically Discovered Pulsar”. *Philosophy of the Social Sciences* vol. 11, n. 2, pp. 131-158.
- GIGERENZER, Gerd. (1989), *The Empire of chance: how probability changed science and everyday life*. Cambridge [Cambridgeshire] / New York, Cambridge University Press.
- GIGERENZER, Gerd e GOLDSTEIN, Daniel. (1996), “The Mind as a Computer: The Birth of a Metaphor”. *Creativity Research Journal* 9, pp. 131-144.
- GODINHO, Vitorino Magalhães. (1963), *Os descobrimentos e a economia mundial*. Lisboa, Arcadia.
- GOODMAN, Nelson. (1988), *Ways of worldmaking*. Indianapolis, Hackett Pub. Co.
- GRÜN, Roberto. (2010), “A crise financeira, a guerra cultural e as transformações do espaço econômico Brasileiro em 2009”. *Dados* vol. 53, n. 2, pp. 255-297.
- . (2009a), “Financeirização de esquerda? Frutos inesperados no Brasil do século XXI”. *Tempo Social* vol. 21, n. 2, pp. 153-184.
- . (2009b), “Le Brésil et les Brésiliens dans la globalisation financière”. *Cahiers de la recherche sur l'éducation et les savoirs*, hors-série n. 2, juin 2009.
- . (2008a), “Escândalos, marolas e finanças: para uma sociologia da transformação do ambiente econômico”. *Dados* vol. 51, n. 2, pp. 313-352.

- . (2008b), “Guerra cultural e transformações sociais: as eleições presidenciais de 2006 e a ‘blogosfera’”. *Sociedade e Estado* vol. 23, n. 3, pp. 621-666.
- . (2007), “Decifra-me ou te devoro! As finanças e a sociedade brasileira”. *Mana* vol. 13, n. 2, pp. 381-410.
- . (2005a), “Convergência das elites e inovações financeiras: a governança corporativa no Brasil”. *Revista Brasileira de Ciências Sociais* vol. 20, n. 58, pp. 67-90.
- . (2004a), “A evolução recente do espaço financeiro no Brasil e alguns reflexos na cena política”. *Dados*, vol. 47, n. 1, pp. 5-47.
- . (2004b), “A sociologia das finanças e a nova geografia do poder no Brasil”. *Tempo Social* vol. 16, n. 2, pp. 151-176.
- . (2003a), “Atores e ações na construção da governança corporativa brasileira”. *Revista Brasileira de Ciências Sociais* vol. 18, n. 52, pp. 139-161.
- . (2003b), “Fundos de pensão no Brasil do final do século XX: guerra cultural, modelos de capitalismo e os destinos das classes médias”. *Mana* vol. 9, n. 2, pp. 7-38.
- . (2003c), “A promessa da ‘inserção profissional instigante’ da sociedade em rede: a imposição de sentido e a sua sociologia”. *Dados – Revista de Ciências Sociais* vol. 46, n.1, pp. 5-37.
- . (1992), “Japão, japões: algumas considerações sobre o papel dos conflitos intergeracionais na difusão das novidades organizacionais”. *Gestão da qualidade, tecnologia e participação*. R. M. S. M. Soares. Brasília, Cedeplar, pp. 61-82.
- GUILLÉN, Mauro. (2000), “Corporate Governance and Globalization: Is There Convergence across Countries?”. *Advances in Comparative International Management* vol. 13, pp. 175-204.
- HACKING, Ian. (2006), *The emergence of probability: a philosophical study of early ideas about probability, induction and statistical inference*. Cambridge / New York, Cambridge University Press.
- . (2002), *Historical ontology*. Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- . (1999), *The social construction of what?* Cambridge, Mass, Harvard University Press.
- . (1990), *The taming of chance*. Cambridge, Cambridge University Press.
- . (1983), *Representing and intervening: introductory topics in the philosophy of natural science*. Cambridge Cambridgeshire / New York, Cambridge University Press.
- HARPER, Charles. (2011), “Out of Lehman’s Ashes Wall Street Gets Most of What It Wants”. *Businessweek*, 05/01/2011.
- HIRATA, Helena. (1993), *Sobre o modelo japonês: automatização, novas formas de organização e de relações de trabalho*. Sao Paulo, Edusp.
- HÖPNER, Martin e JACKSON, Gregory. (2001), “An emerging market for corporate control? The Mannesmann takeover and German Corporate Governance”. *Max Planck Institute for the development of Societies*. Discussion Paper 01/4. Köln, sept.

- JARDIM, Maria Chaves. (2007), *Entre a solidariedade e o risco: sindicatos e fundos de pensão em tempos de Governo Lula*. Tese de doutorado. Programa de Pós-Graduação em Ciências Sociais. São Carlos, Universidade Federal de São Carlos. 397p.
- KNORR-CETINA, Karen e PREDA, Alex. (2005), *The sociology of financial markets*. Oxford / New York, Oxford University Press.
- KOLLEWE, Julia. (2011), "Iceland president triggers referendum on Icesave repayments: Ólafur Ragnar Grímsson has refused to sign into law a bill to repay £3.1bn to the UK and Netherlands". *The Guardian*, 20/02/2011.
- KUHN, Thomas S. (1962), *The structure of scientific revolutions*. Chicago, University of Chicago Press.
- LANE, Christel. (2003a), "Changes in corporate governance of German corporations : convergence to the Anglo-American model?". *Competition and Change* vol. 7, n. 2-3, pp. 79-100.
- . (2003b), *Changes in corporate governance of German corporations: convergence to the Anglo-American model?* Cambridge, ESRC Centre for Business Research University of Cambridge.
- LE GOFF, Jacques. (2005), *The birth of Europe*. Malden, MA, Blackwell.
- LEBARON, Frédéric. (2008), "Central bankers in the contemporary global field of power: a 'social space' approach". *The Sociological Review* vol. 56, pp. 121-144.
- LITCHBLAU, Eric. (2010), "Army of Ex-Financial Regulators Set to Lobby Agencies". *New York Times*, 27/07/2010.
- LORDON, Frédéric. (2008), *Jusqu'à quand?: pour en finir avec les crises financières*. Paris, Raisons d'agir.
- MACKENZIE, Donald. (2009), "Culture gap let toxic instruments thrive". *Financial Times*, 25/11/2009.
- . (2009a), *Material markets: how economic agents are constructed*. Oxford / New York, Oxford University Press.
- . (2009b), "The credit crisis as a problem in the Sociology of Knowledge". Disponível em: http://www.sps.ed.ac.uk/__data/assets/pdf_file/0019/36082/CrisisNew19.pdf.
- . (2006), *An engine, not a camera: how financial models shape markets*. Cambridge, Mass., MIT Press.
- . (2003), "Long-Term Capital Management and the sociology of arbitrage". *Economy and Society* vol. 32, n. 3, pp. 349-380.
- . (2001), "Physics and Finance: S-Terms and Modern Finance as a Topic for Science Studies". *Science Technology Human Values* vol. 26, n. 2, pp. 115-144.
- MANOFF, Robert Karl e SCHUDSON, Michael. (1986), *Reading the news: a Pantheon guide to popular culture*. New York, Pantheon Books.
- MARCUS, George E. e HALL, Peter Dobkin. (1992), *Lives in trust: the fortunes of dynastic families in late twentieth-century America*. Boulder, Westview Press.

- MARTELLO, Alexandro. (2009), "É bom que bancos privados 'acordem' senão vão 'comer poeira', diz Mantega: Bancos públicos crescem com aumento do crédito e queda de juros, diz. Crédito dos privados sobe menos e, por isso, perdem mercado, afirmou". *Agência G1 (Globo)*, 13/08/2009 às 15h45.
- McCORMICK, Peter. (1996), *Starmaking realism, anti-realism, and irrationalism*. Cambridge, Mass., MIT Press.
- MEGLIO, Francesca Di. (2010), "Finance: Post-Crisis, Still a Hot Major Finance jobs are disappearing, but the finance major isn't. By tweaking credentials and casting a wider job net, finance students are making do". *Business Week*, 20/09/2010.
- MIDDLETON, David e EDWARDS, Derek. (1990), *Collective Remembering*. Londres, Sage.
- MONTLIBERT, Christian de. (2007), *Les agents de l'économie: patrons, banquiers, journalistes, consultants, élus: rivaux et complices*. Paris, Raisons d'agir.
- MORCK, Randall. (2005), *A history of corporate governance around the world: family business groups to professional managers*. Chicago, University of Chicago Press.
- MURCHIE, Kay. (2010), "100,000 finance jobs lost since Northern Rock crisis". *The Independent*, 14/09/2010.
- NINIO, Marcelo. (2008), "Perda cambial atinge mais de 200 empresas, diz governo: Previsão é que novos prejuízos milionários com derivativos sejam anunciados – Grandes companhias como Sadia, Votorantim e Aracruz já informaram prejuízos com apostas erradas no mercado futuro". *Folha de São Paulo*, 14/10/2008.
- OCASIO, William; JOSEPH, John. (2005), "Cultural adaptation and institutional change: The evolution of vocabularies of corporate governance, 1972-2003". *Poetics* vol. 33, n. 3-4, pp. 163-178.
- OLIVEIRA, Ribamar. (2008), Entrevista de Antonio Delfim Neto a Ribamar Oliveira. *O Estado de S. Paulo*, 05/10/2008.
- PAVINI, Angelo. (2004), "Bovespa quer atrair mais empresas e aplicadores em ações: Estratégia inclui mercado de acesso, pedido de linha para o BNDES e atuação nas embaixadas". *Valor Econômico*. São Paulo, 27/07/2004.
- PENSO de la VEGA, Joseph. (1977), *Confusion de confusiones: dialogos curiosos entre un philosopho agudo, un mercader discreto, y un accionista erudito*. Valencia, Saetabis.
- PERROW, Charles. (2002), *Organizing America: wealth, power, and the origins of corporate capitalism*. Princeton, N.J., Princeton University Press.
- PIORE, Michael e SABEL, Charles. (1984), *The second industrial divide: possibilities for prosperity*. New York, Basic Books.
- POWER, Michael. (2009), "The risk management of nothing". *Accounting, Organizations and Society* vol. 34, n. 6-7, pp. 849-855.
- . (2007), "Business risk auditing – Debating the history of its present". *Accounting, Organizations and Society* vol. 32, n. 4-5, pp. 379-382.
- PUTNAM, Henley. (1992), *Renewing philosophy*. Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- . (1988), *Representation and reality*. Cambridge, Mass., MIT Press.

- READY TO TAKE on the World. *The Economist*, pp. 65-66, 15/01/1994.
- ROSANVALLON, Pierre. (2008), *La légitimité démocratique: impartialité, réflexivité, proximité*. Paris, Seuil.
- SAFATLE, Cláudia. (2011), "Dilma vai adotar regime de concessão para aeroportos". *Valor Econômico*, 17/03/2011.
- SAINT-SIMON, Henri. (1821), *Du système industriel*. A Paris, Chez Antoine-Augustin Renouard.
- SARTORE, Marina de Souza. (2010), *Convergência de elites: a sustentabilidade no mercado financeiro*. Tese de doutoramento. Programa de Pós graduação em Ciências Sociais. São Carlos, UFSCar. 225p.
- SAWER, Patrick. (2008), "Gordon Brown warns on global financial crisis". *The Daily Telegraph*, 05/04/2008.
- SCHUDSON, Michael. (2010), "Political Observatories, Databases & News in the Emerging Ecology of Public Information". *Dædalus*, Spring.
- SEIB, Gerald F. (2008), "In Crisis, Opportunity for Obama". *The Wall Street Journal*, 21/11/2008.
- SINCLAIR, Timothy J. (2010), "Credit Rating Agencies and the Global Financial Crisis". *Economic Sociology – The European Electronic Newsletter* vol. 12, n. 1.
- . (2005), *The new masters of capital: American bond rating agencies and the politics of creditworthiness*. Ithaca, Cornell University Press.
- SORKIN, Andrew Ross. (2009a), *Too big to fail: the inside story of how Wall Street and Washington fought to save the financial system from crisis – and themselves*. New York, Viking.
- . (2009b), "Putting Obama on Hold, in a Hint of Who's Boss". *The New York Times*, 15/12/2009.
- SOROS, George. (2008), "The Crisis & What to Do About It". *The New York Review of Books* vol. 55, n. 19, 04/12/2008.
- STALEY, Kent W. (2004), *The evidence for the top quark: objectivity and bias in collaborative experimentation*. Cambridge / New York, Cambridge University Press.
- SWEDBERG, Richard. (1990), *Economics and Sociology: redefining their boundaries: conversations with economists and sociologists*. Princeton, N.J., Princeton University Press.
- THEIL, Stefan. (2008), "Germany's Frau Nein: The world's policymakers say big spending packages will spur growth: The world's policymakers say big spending packages will spur growth. But the leader of Europe's biggest economy says she's done enough already". *Newsweek*, 06/12/2008.
- THOMAS, Bill. (2011), "What Caused the Financial Crisis? Congress's inquiry commission is offering a simplistic narrative that could lead to the wrong policy reforms". *The Wall Street Journal*, 27/01/2011.
- USEEM, Michael. (1996), *Investor capitalism: how money managers are changing the face of corporate America*. New York, Basic Books.

- VEKSHIN, Alison e KOPECKI, Dawn. (2009), "Not So Radical Reform: How New Democrats and Wall Street are watering down financial regulation in Congress". *Business Week*, 30/12/2009.
- WALLISON, Peter J. (2010), "Government Housing Policy and the Financial Crisis". *Cato Journal* vol. 30, n. 2, Spring/Summer.
- WHYTE, William H. (1956), *The organization man*. New York, Simon and Schuster.
- YERGIN, Daniel (2009), "A crisis in search of a narrative". *Financial Times*, 20/10/2009.
- ZELENY, Jeff. (2008), "Obama Weighs Quick Undoing of Bush Policy". *The New York Times*, 09/11/2008.
- ZILBOVICIUS, Mauro. (1999), *Modelos para a produção, produção de modelos: gênese, lógica e difusão do modelo japonês de organização da produção*. São Paulo, FAPESP/Annablume.

ABSTRACT

Financial Crisis 2.0: Controlling the Narrative and Controlling the Outcome

This article intends to demonstrate that a good sociological approach to the "financial crisis" is to view the theme as a dispute between different social representations, rather than proposing an alternative explanation to the phenomenon (simply different from or complementary to those presented by the economists). I draw on information and assemble chronologies based on the situation in the United States, and particularly that of Brazil. I then suggest that there is not "a crisis" in the singular, but various narratives vying for primacy, and that this social game, first and foremost, provides the basis for the distributive conflict inherent to any capitalist society.

Key words: financial crisis; social representation; cultural warfare; sociology of finances; financialization