



UNICAMP

INSTITUTO DE ECONOMIA

SUA VIDA MERECE CRÉDITO
A VELHICE E OS EMPRÉSTIMOS CONSIGNADOS

GUILHERME PEREZ GIUFRIDA

CAMPINAS

2011

GUILHERME PEREZ GIUFRIDA

SUA VIDA MERECE CRÉDITO
A VELHICE E OS EMPRÉSTIMOS CONSIGNADOS

Monografia apresentada ao Instituto de Economia
da Universidade Estadual de Campinas como
requisito parcial para a obtenção do título de
Bacharel em Ciências Econômicas
Orientadora: Profa. Dra. Guita Grin Debert

CAMPINAS

2011

AGRADECIMENTOS

Agradeço ao corpo docente do Instituto de Economia da Unicamp, especialmente aos professores José Jobson de Andrade Arruda, Marcelo Weishaupt Proni, Pedro Paulo Fracalanza, Ligia Maria Osorio, Adriana Nunes Ferreira, Marcos Antonio Macedo Cintra, Nelson Prado Alves Pinto, Plinio de Arruda Sampaio Jr., Daniela Magalhães Prates, Maurício Chafin Coutinho e Eduardo Fagnani, atentos à interdisciplinaridade que estava me propondo a fazer.

Às professoras Rosângela Ballini e Ana Rosa Ribeiro Mendonça Sarti, coordenadoras de graduação. Aos professores Heloísa Pontes e Omar Ribeiro Thomaz do IFCH (Unicamp), que tão bem me receberam e me apresentaram para a Antropologia. Ao grupo de orientandos da professora Guita, que leram e comentaram todos os meus textos produzidos nesta pesquisa. Ao professor Federico Neiburg do Museu Nacional (UFRJ), pela atenção constante à pesquisa, prévia de como será nosso trabalho a partir do próximo ano.

Aos queridos amigos Mariana Socorro, Renata Dalaqua, Andrej Slivnik, Heloisa Baldin, Tatiana Ferreira Henriques, Anna Lígia Pozzetti de Abreu, Fernanda Antonioli e Felipe Martinez, pela amizade e pela sobrevivência na graduação. Aos meus pais Marcelo e Andrea e à minha irmã Patrícia por todo o apoio e carinho. Ao Lucas pela melhor das amizades. Para o João, sempre e com amor.

Agradeço especialmente à professora Guita Grin Debert, orientadora e mestra, ela que sempre me atentou ao desafio e a importância do trabalho de campo. Dedico esta Monografia também àquelas que muito cedo me alertaram que eram as ciências humanas que me inquietavam, à professora Julia e professora Clara.

O *Homo œconomicus* não está atrás,
está adiante de nós; assim como o
homem da moral e do dever; assim
como o homem da ciência e da razão.

Marcel Mauss, 1925.

RESUMO

A pesquisa apresenta análise de artigos econômicos e estudo etnográfico realizado em uma financeira especializada em crédito facilitado (consignado) à aposentados. Trata-se de observar os comportamentos dos funcionários, na confluência entre convencimento e carinho, compondo sua ética de tratamento; e dos clientes, que apesar de perder dinheiro nos empréstimos, justificam por seus usos e práticas cotidianas, e parecem satisfeitos. Assim, este texto questiona se o mercado de crédito à aposentados pode ser considerado ético e moral, se cabe esta questão à atividades econômicas, e o que uma análise que dialoga antropologia e economia pode contribuir a um campo social como este.

Palavras-Chave : Velhice – Crédito Consignado – Antropologia Econômica

ABSTRACT

The present research includes the analysis of economic articles and an ethnographic study conducted at a financial firm specializing in facilitated credit access (Payroll Loans) to retirees. It observes the behavior of employees at the confluence of conviction and affection, which compose their ethical treatment of the customers. In addition it observes that customers, who despite losing money in loans, seem satisfied, having been afforded the possibility of contributing financially to the cotidian of their family. The research posits the questions: is the credit market to retirees ethical and moral, are ethics and morality to be expected in economic activities, and what can an analysis that dialogues with anthropology and economics contribute to a social field such as this.

Key Words: Old Age – Payroll Loans – Economic Anthropology

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	p. 7
1 A SUA VIDA MERECE CRÉDITO.....	p. 10
2 QUEM QUER DINHEIRO.....	p. 14
3 AQUI A GENTE AJUDA O POVO, E O POVO AJUDA A GENTE.....	p. 22
4 PEDIR EMPRESTADO VICIA.....	p. 29
5 FAÇO TUDO POR ELES.....	p. 33
6 SERIA O CRÉDITO CONSIGNADO MORAL?.....	p. 40
7 EMPRÉSTIMOS APAIXONADOS.....	p. 44
CONCLUSÃO.....	p. 51
REFERÊNCIAS.....	p. 52

INTRODUÇÃO

A sociedade brasileira parece vivenciar uma inversão na posição do velho na economia¹, aparecendo cada vez mais como um grupo com demandas próprias e interessante como mercado consumidor, preenchendo, em certa medida, a imagem de “fim da vida” ou de “custo social” de um passado recente. Um exemplo disso é a política que facilita a concessão de empréstimos financeiros à aposentados, o crédito consignado.

A venda de crédito consignado vem de uma regulamentação do ano de 2002, em que se estabeleceu que os bancos brasileiros podem oferecer empréstimos a taxa de juros reduzidas para aposentados, pensionistas e funcionários públicos, posto que as parcelas do pagamento do empréstimo sejam descontadas diretamente da folha de pagamento do cliente (no caso do aposentado, trata-se da folha de pagamento do INSS).

Os bancos podem acessar o cadastro do aposentado através do seu número de benefício. Neste sistema, os funcionários calculam – através do salário e da idade do aposentado – qual o limite de empréstimo, variando progressivamente com os prazos: quanto maior o parcelamento, maior o valor possível para empréstimo. Como trata-se de um serviço que já existe há alguns anos, o banco deve verificar se o aposentado já não tem outros empréstimos, seja nesta ou em outra instituição. Caso seja de um concorrente, o objetivo seguinte é “reverter” o cliente, trazê-lo para o banco, se possível concentrando todos os empréstimos; se isso é acordado, o banco vai em busca daqueles que o prestador tinha créditos e paga a dívida. Como não pode fazer isso, leva seus clientes e peça que o façam. O que um banco mais teme é que um cliente venha quitar seus empréstimos, e sabe que em geral isto é feito via outros bancos ou “pastinhas”. Os “pastinhas” são profissionais autônomos, que ficam nas ruas centrais das cidades distribuindo folhetos e estimulando que os clientes mudem de banco, devido a melhores condições e maiores valores; por isso, cada vez que leva clientes e conclui a transferência do empréstimo, recebe uma comissão do banco.

¹ Uso a palavra “economia” para tratar a vida material, trata-se do termo vulgar. Usarei “Economia” para distinguir a Ciência Econômica.

Para pensar esse fenômeno social brasileiro – a financeirização de classes sociais que há pouco tempo estavam alheias ao crédito, em específico a velhice de baixa renda – a pesquisa que resulta neste texto esteve estruturada por pesquisa de campo – envolvendo entrevistas, observação de comportamentos e conversas informais – realizada em duas financeiras especializadas no empréstimo consignado, em Santos e em São Paulo; leitura de textos que problematizam as questões levantadas na etnografia, além de textos fundamentais na problematização da esfera material enquanto produto de uma cultura (Antropologia Econômica); e, por último, através de levantamento e análise do material jornalístico que tratou do crédito consignado a aposentados desde a sua implementação em 2004.

O interesse é compreender o que há por trás do debate econômico em torno da expansão recente do mercado de crédito brasileiros, notadamente os usos que tanto os aposentados, como os outros grupos que interagem com eles, fazem da “realidade” presente; entendendo as interações sociais em uma financeira especializada em crédito consignado. Ao mesmo tempo, cabe uma análise sociológica deste novo produto do mercado bancário brasileiro, de modo a compreender que estruturas sociais e econômicas permitiram a criação de um serviço de crédito facilitado ao idoso.

Este trabalho é uma tentativa de explorar a dinâmica social de maneira interdisciplinar. Com base numa metodologia qualitativa, a pesquisa se centra numa etnografia e tem na leitura de textos antropológicos suas referências principais; mas, ao mesmo tempo, tem consciência que os fenômenos – usando a noção de “fatos sociais totais” de Marcel Mauss – podem ser, ao mesmo tempo, jurídicos, econômicos, religiosos, sociais, culturais, e mesmo estéticos e morfológicos.

Em resumo, esta Monografia parte do estudo de material jornalístico e análises de conjuntura econômica para compreender como foi a gestação destes novos produtos de crédito no mercado brasileiro (capítulo 1). Em seguida, sai da análise macro e apresenta as observações da pesquisa de campo realizada em duas financeiras especializadas, estudando principalmente os vendedores deste serviço (cap. 2). Os comportamentos dos funcionários incitam uma discussão sociológica e dos vários padrões de comportamentos sociais (cap. 3). Ao mesmo tempo, os aposentados usam argumentos que, de certa forma, interiorizam as regras das finanças, e perdem dinheiro com o crédito (cap. 4). No entanto, os aposentados justificam seus empréstimos por seus usos e práticas cotidianas, e

parecem satisfeitos (cap. 5). Seria o mercado de crédito à aposentados ético e moral? Cabe esta questão à atividades econômicas? (cap. 6). E, por último, o que uma análise que dialoga antropologia e economia pode contribuir a um campo social como este? (cap. 7). Os capítulos foram nomeados com frases da pesquisa de campo, da publicidade do crédito a aposentados, e da literatura sobre o tema, e, neste texto, servem como pequenas epígrafes a cada capítulo.

CAPÍTULO 1

A SUA VIDA MERECE CRÉDITO

A política de expansão de empréstimos cujo pagamento é descontado diretamente da folha de pagamento de aposentados, pensionistas e funcionários públicos faz parte de um movimento recente da política econômica brasileira, marcado, entre outras medidas, pela ampliação do crédito.

Desde 2002, com a eleição de Luiz Inácio Lula da Silva para a presidência da República, a política econômica brasileira vêm, progressivamente, privilegiando o crédito como mecanismo impulsionador do crescimento da economia. A premissa deste modelo, simplificada, remonta à Keynes (1936) e seus seguidores, que teorizaram que a economia não deve se sustentar por poupança prévia para suas decisões de investimento. O crédito aparece como adiantamento da renda futura que, pelo seu efeito na expansão na demanda agregada multiplicado pela propensão à consumir de uma dada sociedade², comporta o crescimento da economia que, a longo prazo, supera o valor adiantado nos financiamentos.

Assim, a velhice, no crédito consignado, aparece como mecanismo não mais apenas de gastos do Estado (INSS, previdência), mas de possibilidades de sustentar modelos de crescimento econômico. Deixa de ser um problema do passado, para se tornar uma solução do futuro. Isso tem matrizes econômicas importantes, mas deve ser pensado nas suas interferências simbólicas e morais aos grupos receptores deste novos serviços e daqueles que convivem com ele.

O aposentado pode comprometer parte da sua renda com financiamentos com taxas de juros reduzidas, se comparadas a outros tipos de empréstimos. Além disso, são vendidos para o velho, nas financeiras especializadas, outros produtos³

² Para Keynes, não caberia à Economia estudar os imperativos culturais e históricos que definem diferentes propensões a consumir e cada sociedade em determinado contexto. Cabe a ciência apenas assumir este dado e trabalhar com ele para prever como o consumo influencia na demanda agregada efetivamente. Ou seja, se há maior propensão à poupar, aumentos na renda provocam aumentos no consumo em menor proporção.

³ Estes produtos são importante na percepção de que o crédito consignado compromete as finanças dos aposentados. Apesar de se tratar de um tipo de empréstimo à taxa de juros reduzida, pagamento descontado direto em folha e regulamentação rigorosa; ele atrai este público à outros produtos bancários. O cartão de crédito é aquele que mas evidencia o rombo que esta entrada pode causar,

financeiros, como cartões de crédito com altos limites (em geral o dobro do salário mensal do aposentado), além de seguros e bilhetes premiados. Ou seja, além do crédito consignado (seguro e barato), outras formas de financiamentos (com elevados limites e altos juros) é vinculada ao público idoso nas financeiras; um produto estimula venda do outro.

Destaco o seguro de vida: já que se trata de um empréstimo dedicado ao público idoso, praticamente todos os idosos concordam em pagar cerca de 150 reais para que a dívida não seja repassada aos seus familiares em caso de morte⁴. No entanto, durante as pesquisas de campo apareceu uma filha que viera saber sobre os empréstimos do pai, recém falecido. Apesar do seguro atuar sobre o empréstimo consignado, as dívidas que o pai fizera no cartão de crédito apresenta taxa de juros de mercado e, com a sua morte, a dívida passa diretamente à família.

Assim, antes considerado alheio e receoso ao sistema financeiro, hoje o velho não só opera caixas eletrônicos, assina cheques, como usa cartões de crédito, controla seus empréstimos, convive e circula constantemente no terreno, nas incertezas, nos cálculos e na racionalidade das finanças.

Uma das maneiras de observar como foi a recepção por parte da sociedade brasileira desta nova inserção do público idoso na economia nacional é a análise do material jornalístico produzido no período. As notícias datam de outubro de 2004: “Novo modelo de consignado aumentará competitividade”, anunciava a Gazeta Mercantil, “a renda baixa e a falta de garantias, muitas vezes, excluem os aposentados dos financiamentos, fazendo com que ele busque dinheiro fora do sistema legal, em agiotas, por exemplo”. Em novembro do mesmo ano, as revistas, como a Época, já estavam fazendo anúncios de que “as taxas são vantajosas para os consumidores, mas eles precisam ser bem orientados para que não abusem do recurso e acabem com mais dívidas”.

Em maio 2005 a mesma Gazeta Mercantil publica uma matéria intitulada “Juros menores para os vovôs”; escrevem que é um privilégio em termos de juros para os aposentados poder recorrer a tais empréstimos, mas revela uma distorção no sistema bancário nacional, pois opera à juros abaixo daquele indicado pelo

pois seu limite é até o dobro do salário do aposentado, ou seja, as dívidas podem se estender e se ampliar de um modo a endividar gravemente o cliente.

⁴ Normalmente a dívida não ultrapassa a vida do cliente pois os limites e prazo vão se reduzindo conforme as idades avançam, e tudo é tabelado. Portanto, apesar do valor baixo do seguro, os riscos do banco, são baixos.

mercado. O governo rebate as críticas, dizendo que isso é para os outros setores de empréstimos abaixarem os juros, que, segundo ele, são uma injustiça ao trabalhador.

O tom crítico vai para outras áreas, como no jornal O Povo, em julho de 2005, "O limite de comprometimento da prestação é de 30% da renda mensal. Os juros anuais variam de modo bizarro, desde o abusivo piso médio de 36% até estratosféricos 77%, assegurando rentabilidades reais fantásticas com risco quase nulo. Na sua publicidade indecorosa, o governo proclama que propiciou ao povo acesso ao sistema financeiro. A verdade é o contrário: o golpe do crédito consignado ofereceu às instituições financeiras acesso ao mercado popular". E as críticas continuaram, em julho de 2006 a Gazeta Mercantil escreveu sobre os abusos dos empréstimos a aposentados, "a fragilidade e vulnerabilidade do consumidor idoso e o afastamento da venda casada, marketing agressivo, vencimento antecipado da dívida na ocorrência de morte do aposentado", a matéria demonstra uma preocupação com o futuro dos aposentados que possuem crédito consignado, "são aposentados que sustentam suas famílias, movem a economia e o comércio. Se ele se endividar, o comércio pára, cessa a atividade produtiva, cessa a circulação de riquezas. Mas não basta ao Procon somente dar o alerta, orientar. A Fundação Procon tem o dever de chamar a sociedade para o diálogo e a consequente reflexão desta modalidade de empréstimo que está provocando o superendividamento".

A breve história do crédito consignado, vista nesta pesquisa nos jornais e revistas de circulação, é de um movimento pendular entre afrouxamento e restrição à quantidade máxima que o INSS (especificamente, o Conselho Nacional de Previdência Social) permite que o aposentado comprometa de sua renda com a quitação do empréstimo. Também percebe-se um movimento de redução gradual das taxas máximas de juros regulamentada para o crédito descontado em folha, isso provoca uma pressão das entidades que representam a classe dos bancos, como a Febraban.

O crédito consignado entra, portanto, no debate contemporâneo sobre a necessidade ou não do Brasil manter altas taxas de juros; mostrando ser uma força de coerção a esse movimento de alta. Outro movimento que se percebe, desde o início do projeto de crédito consignado, é para tentar coibir as diversas fraudes possíveis no mercado de crédito, já que ele se dá nas ruas, de maneira corriqueira e informal.

Uma pesquisa feita pelo Ibope, contratada pela Associação Brasileira de Bancos (ABBC), aponta que aposentados e pensionistas não acreditam que terão dificuldades para saldar as prestações mensais, que são descontadas diretamente na fonte do benefício, no INSS. Para 61% dos entrevistados será fácil ou muito fácil pagar as prestações. E 25% classificaram a tarefa como nem fácil nem difícil. Outros 14% avaliam que terão dificuldades para pagar a dívida. De acordo com o levantamento, a satisfação dos aposentados e pensionistas do INSS com o crédito consignado também se reflete na propensão dos entrevistados à recomendação. Uma significativa fatia de 89% desse público diz que recomendaria o produto para outras pessoas. Apenas 6% não recomendariam o produto. (Gazeta Mercantil, julho de 2005).

O crédito consignado conta com um alto índice de aprovação dos aposentados e pensionistas. Pesquisa do Ibope constatou que a maioria (81%) está satisfeita com a modalidade de empréstimo. Para 91%, o desconto no benefício do INSS é a melhor forma de pagamento. As mulheres são maioria (63%). (Gazeta Mercantil, setembro de 2006).

Os economistas Abramovay *et al* (2005) percebem no crédito consignado uma maneira interessante de incluir os pobres no mercado de consumo. Estes empréstimos são avaliados como de baixo custo ao prestador, pois quem empresta tem controle sobre a inadimplência e há restrições para que não se exagere em empréstimos, através do limite imposto (30%). Ou seja, é avaliado como uma solução para a expansão do crédito na economia brasileira sem criar bolhas e imperfeições no mercado.

Já em texto no Estado de São Paulo em 23 de novembro de 2005, Afonso Celso Pastore e Gustavo Loyola criticam o crédito consignado. Como promover uma política de expansão do consumo se as taxas de juros são elevadas para justamente coibir o sobre aquecimento da demanda. Defendem uma política mais austera, contracionista, e não acham que a economia brasileira estava no momento de ampliar seus empréstimos. Não dever-se-ia privilegiar crédito a consumo no Brasil, na visão destes autores.

A etnografia parte destes debates em torno do crédito consignado para explorar as práticas e os símbolos em uma financeira especializada. Por traz dos debates econômicos, há uma série de funcionários e clientes que se movem devido a este novo serviço de crédito em torno de um novo espaço de convívio.

CAPÍTULO 2

QUEM QUER DINHEIRO

A pesquisa de campo foi realizada em três momentos e em duas financeiras: em dezembro de 2007, em um banco na cidade de Santos (litoral paulista); e outras duas vezes, em julho de 2008 e julho de 2011, em uma financeira localizada no centro da cidade de São Paulo. Ela compreende entrevistas, conversas informais e observações de comportamentos e situações da convivência com os funcionários e gerentes de duas financeira especializadas em crédito consignado. Além disso, acompanhei alguns vendedores pelas ruas, em visitas que fizeram ao INSS e em distribuições de folhetos de divulgação dos produtos vendidos pelo banco.

Me dedicarei principalmente à unidade de São Paulo, pelo seu tamanho e montante de negócios. As atividades nesta financeira se dividem entre o setor administrativo, comercial e a gerência. Operam, respectivamente, o depósito do empréstimo, a aquisição de novos contratos e a atualização com o banco. Os funcionários se dividem, dessa forma, em três tipos sócio-econômicos: o gerente tem entre 45 e 55 anos, recebe salário relativo à classe média alta e é pós-graduado; os promotores e os técnicos administrativos são homens entre 25 e 35 anos, em formação universitária (em geral nas áreas de Marketing e Administração), com salários medianos (além de comissões por venda); já o balcão é formado por trabalhadores sem formação universitária, moradores da periferia da cidade, com baixos salários (e sem comissões).

A relação da direção do banco com o resto da financeira se dá pelas metas: um montante, fixado no início de cada mês, que o banco espera que aquela agência conquiste de empréstimos. O superintendente, Marcelo⁵, é a figura que traz essas informações do banco, motiva os gerentes e os funcionários. O objetivo central é vender a maior quantidade possível de empréstimos, ao menos “bater a meta” (que no mês que estive lá era de 500 mil reais e foi superada, chegando a 700 mil; por

⁵ Vou me utilizar, durante a descrição da financeira de São Paulo, de nomes fictícios para manter o sigilo em relação aos meus entrevistados, pelas mesmas razões os nomes das financeiras e do banco não serão revelados.

isso, no final houve uma comemoração com festa, e viagem de todos os funcionários da agência a uma chácara no interior de São Paulo).

Marcelo foi bem atencioso nas conversas que tivemos, e parece ter uma relação amistosa com todos os funcionários: “todos se ajudam, tem metas que querem cumprir conjuntamente”. Informa que sua responsabilidade é orientar os “promotores” (outro nome dado aos funcionários do setor comercial, aqueles que promovem os serviços e captam novos empréstimos) sobre os produtos da financeira, e como abordar os clientes para conseguir vendê-los, motivá-los para atingir o lucro repassado pelo banco. Ou seja, é um intermediário entre o banco e os promotores, mas se define como alguém que faz a “gestão de pessoas”.

Conta que trabalha verificando os mapas das regiões da capital e das cidades do interior e em função do número de habitantes, organiza as visitas. Pede às prefeituras uma autorização para montar uma tenda em alguma localização central, enfeitada com bexigas para atrair as pessoas; também faz o “porta a porta”, me diz que em grupos é mais bem recebido do que sozinho; também distribui *lambbs*, uma espécie de folheto de divulgação do banco e do crédito consignado.



Marcelo reflete sobre uma “mudança na cultura” dos profissionais que fazem a venda do crédito, de um “mero vendedor” para um “profissional-vendedor”, que

usa terno e gravata, se prepara, estuda os casos, pensa nas necessidades do cliente, se preocupa em fazer um bom atendimento. Por isso tenta acompanhar algumas visitas dos promotores, que são principalmente às escolas, aos bairros mais distantes da cidade e ao INSS.

O gerente Marcelo comanda uma equipe de cerca de cinco promotores na filial do centro de São Paulo. Na sala em que trabalham há cartazes aonde os nomes dos promotores são relacionados com as semanas do mês; ali são anotados o número de contratos feitos por cada um, e de que tipo foi esse contrato. Segundo Marcelo, isso é uma tática motivacional usada em outras empresas; assim como há também um sino, que é tocado de maneira bem animada a cada contrato vendido por qualquer um dos promotores, seguido por alguns gritos e palavras positivas dos membros da equipe que estejam ao redor.

Pergunto aos promotores como fazem para se destacar em um mercado tão saturado⁶. Eles consideram que o esclarecimento de todas as dúvidas e o bom atendimento são as melhores estratégias, simpatia deve ser o foco maior; “o importante é ser sincero o tempo todo”. Como o mercado é saturado, comentam que o melhor é receber um cliente que não tenha nenhum empréstimo no seu histórico consignado, “o mosca-branca”⁷. Um dos funcionários me diz que convenceu até seu pai a fazer um empréstimo consignado.

Aliás, fico sabendo, pelos promotores, que os juros dos bancos de maior porte (aqueles mais conhecidos, que tem outras agências direcionadas a outras atividades além do crédito consignado) são até menores. O diferencial destes bancos especializados no crédito consignado, segundo os promotores, é o atendimento, a abordagem, “até o jeito de se vestir ao se conquistar um cliente é fundamental”, comenta um deles; um outro se surpreende com a história de “uma mulher muita brega” que vendeu um total de empréstimo de 25 mil reais em um mês!

Os promotores desenvolveram um discurso de convencimento de que o serviço é bom para o cliente e bom para o banco. Segundo eles, é melhor para o aposentado unificar as suas dívidas a uma taxa de juros reduzida. Nos seus posicionamentos atuam, como costumam dizer, como “professores de empréstimos”

⁶ Desde 2002 há o crédito consignado como possibilidade de empréstimo à juros reduzidos aos aposentados, desde então diversos bancos pequenos se especializaram neste serviço, assim como outros bancos foram criados e bancos maiores se preocuparam também em entrar no mercado. Assim, há pouco cliente para o número de oferta de crédito.

⁷ Em outubro de 2006 foi a primeira vez que aparece, na mídia impressa (Gazeta Mercantil), um “esgotamento da modalidade de crédito consignado (principalmente para aposentados)”.

aos seus clientes, e fazem isso sem muita cerimônia ou ensaio, acham que estão ajudando aquelas pessoas, “que é bom para o banco e para o cliente, isso temos certeza”. Claro que estão lá pra ganhar seu salário no fim no mês e para defender os interesses do banco, mas discursam que estão fazendo o bem.

A competição entre os promotores que participaram desta pesquisa nunca foi revelada. Apesar de apenas aquele diretamente envolvido receber comissão relativa ao cliente, todos procuraram demonstrar que se ajudam; o próprio gerente comercial, o André, pouco briga com seus funcionários, todo mundo parece manter uma relação bem amistosa expressa em gestos de apoio aos colegas e entusiasmo com suas conquistas. Fico sabendo através do Marcelo, superintendente da agência, que isso também faz parte de uma nova visão empresarial que estimula a equipe a não competir entre si, mas trabalhar juntos para o bem do banco, e que essa receita, de substituição de competição por solidariedade, é indicada para garantir melhores condições a todos e, como consequência, melhora o desempenho do negócio.

Fernando é uma exceção a essa regra de boa convivência entre os promotores, pensa muito em como ascender na carreira, é muito competitivo. A abordagem dos clientes, diz o Fernando (também o promotor mais cheio de teorias sobre como abordar o cliente), tem que se preocupar em “fazer o cliente esquecer que tem dívida”, “a conversa tem que ser descontraída e séria ao mesmo tempo”. Por exemplo, quando se fala do seguro e da possibilidade do cliente morrer tudo deve ficar mais sério, “a gente nunca sabe o dia de amanhã, seu Manuel; o senhor não vai querer que a dívida fique com a sua família? Vai?!”. A tática de vender valores maiores de empréstimos é, para ele, “bater no pessoal” (conquistar o cliente dizendo aquilo que ele precisa saber, entender quais são as suas necessidades, conquistá-lo emocionalmente), “dar um nó nas taxas” (explicar as taxas de uma maneira confusa, mas que o convença que esta fazendo o melhor negócio), usar uma calculadora científica já que os clientes não sabem como mexer, ser agressivo, “o cliente precisa entrar na sua”. O importante, para Fernando, é convencer seu cliente de que o desconto relativo a este empréstimo não vai prejudicar sua renda, e repetir tudo isso à exaustão.

Certa vez fui com os vendedores Fernando e André fazer uma visita à sede do INSS no centro de São Paulo. É proibido que vendedores de crédito consignado entrem no prédio, mas são autorizados a ficar do lado de fora distribuindo folhetos.

Um dos promotores grita: “É dinheiro!”, uma senhora que estava olhando sorri. Ajudam algumas senhoras a atravessar a rua, me disse que certo dia conseguiu uma cliente assim. Também tem suas estratégias, disse que pretende convencer o gerente a patrocinar um centro de convivência da terceira idade, “quem sabe conseguimos clientes nos bailes”.

O INSS se mostra totalmente hostil aos promotores dos bancos. Dentro do prédio há cartazes alertando aos beneficiários do INSS que tenham cautela, pois o INSS não se responsabiliza pelas fraudes e irregularidades que há no mercado de crédito consignado.

Percebo, de fato, que as cláusulas do contrato são muito complicadas, escritas em linguagem jurídica; no decorrer da pesquisa de campo não observei nenhum cliente lendo essas cláusulas, muitas vezes o funcionário mesmo virava as páginas para que o cliente assinasse-as mais rapidamente. Além disso, segundo uma das funcionárias do setor administrativo da filial, muito se assina em branco, “caso falte algum documento, o cliente não precisa voltar para assinar novamente”. Fico sabendo que, em caso de refinanciamento (quando o cliente faz novos empréstimos em uma financeira que já é cliente, apenas estendendo os prazos), já houve casos dessas folhas assinadas em branco serem usadas para falcatruas. De fato, presenciei alguns casos em que não consegui pensar em outra resposta ao “mal-entendido”, se não um mau uso das folhas em branco.

O que fica evidente é que, na grande maioria dos casos, a informação exigida e os anúncios são sobre qual o valor máximo que o banco pode oferecer para empréstimo naquele momento. O cliente chega esperando que o funcionário faça os cálculos⁸ e lhe ofereça uma quantia, as condições de pagamento ficam no segundo plano (já que serão descontadas mensalmente). O aposentado parece circular entre os bancos do centro de São Paulo em busca daquele que lhe oferecer o maior empréstimo, a maneira como isso será quitado fica implícita. Tudo é calculado sobre a margem que o cliente ainda tem referente aos limites que ele pode comprometer

⁸ O valor oferecido é função direta do prazo para quitação (número de parcelas) e da margem, e função indireta das taxas de juros. Aqui parece útil expressar este cálculo através de um exemplo: pensando uma pessoa que ganhe 500 reais de aposentadoria, o valor máximo que ela pode comprometer da sua renda mensal é 150 reais (30% . 500). Se ela nunca tiver efetuado um empréstimo, e resolver dividir o empréstimo em 36 parcelas a uma taxa de juros de 2%, o valor total a ser oferecido pelo banco é de R\$ 3899,79 [= $\sum_{1 \leq t \leq 36} 150 \cdot (1 + 0,02)^t$]; e, posto que a taxa de juros de captação atualmente é de cerca de 1% ao mês, o lucro bruto do banco é de R\$ 661,50 {4561,29 [= $\sum_{1 \leq t \leq 36} 150 \cdot (1 + 0,01)^t$] - [3899,79]}.

do salário (30%, variáveis de acordo com a regulamentação vigente, fruto de alterações da percepção das autoridades econômicas em relação à expansão do crédito na economia nacional), e os juros que o banco trabalha (cerca de 2,3%⁹).

Compreendo a preocupação do INSS; observando a abordagem dos funcionários da financeira, é muito raro clientes que lembrem sequer aonde fizeram alguns dos seus empréstimos; o que parece importar é ter o dinheiro prometido em mãos rapidamente. Algum ou muito tempo depois surgem as reclamações, pessoas que pagam parcelas muito mais altas do que as acordadas, ou que dizem nunca terem recebido o empréstimo total, mas tem o débito em conta todos os meses. O INSS segue aquilo que foi emitido no *site*, todos os meses desconta a parcela referente ao empréstimo; cabe ao banco que emprestou emitir a ordem de pagamento correta, no prazo acordado.

Quem recebe esses ataques é principalmente o setor administrativo. Vera, espécie de superintendente da financeira, apesar de ser responsável pelo setor administrativo (aquele que cuida da administração interna da financeira, faz pagamentos, organiza os papéis, mas não atuam diretamente aos clientes), é muito respeitada por todos os funcionários. Segundo ela, a estratégia da “filial” (outra maneira que os funcionários se referem à financeira) é estimular que os funcionários percebam as “necessidades do cliente” e ofereçam o serviço no momento certo da conversa, com uma argumentação espontânea e lógica. Usa constantemente as impressões de segurança e referência, argumentando sobre quantos anos o banco está neste mercado, que o cliente pode conversar com as pessoas que já fizeram empréstimos lá e que tudo é extremamente seguro.

Vera tem uma visão de mundo bem peculiar, otimista, “nenhuma profissão é humilhante, tem que se entregar, se empenhar”, e critica quem vê no trabalho apenas uma fonte de renda. Para que tudo esteja cada vez melhor prepara constantemente cafés da manhã, em que os funcionários podem conversar, manter um clima positivo na filial, “o respeito que conquistei aqui dentro foi em bate-papos informais”, uma forma de incentivo ao trabalho na financeira.

Diz gostar muito de trabalhar no banco, “a empresa precisa de você, e você precisa da empresa”; “você não faz esperando um reconhecimento, mas é legal ter”.

⁹ Às vezes, quando o cliente está muito inclinado a retirar o dinheiro do banco, quitar a dívida e vendê-la a outro, o banco oferece uma taxa ainda menor, chegando a no mínimo 1,98%.

Me revelou que é budista, por isso acredita na “lei de causa e efeito”, “vida a vida”; tenta trazer isto para a filial, “você ganha cliente pela simpatia, e não pela taxa [de juros do empréstimo]”, “você tem que ver o quê, e como oferecer”. Aliás, justifica o tempo todo a atenção e o carinho que teve comigo durante meu trabalho por lá com esse mesmo argumento; inclusive, foi a única, de vários outros que entreguei uma cópia do meu projeto de pesquisa, que leu e comentou, “gostei do projeto, tem bastante teoria, mas falta a prática; isso você só vai ter aqui na filial”.

Vera comanda também a equipe que está no “balcão”, assim como é chamada a sala de espera da financeira, a primeira sala de frente para a rua, aonde a maior parte dos clientes chega, pede informações e assina os contratos. Há, nesta sala, um cartaz chamando clientes, anuncia-se sempre “facilidade” e “agilidade” na concessão de crédito. Observo que o atendimento no balcão é atrapalhado, muita espera, pouca informação (durante todo tempo que fiquei lá, entretanto, não escutei nenhum tipo de coação por parte da direção para que as coisas fossem mal explicadas, omitidas ou deturpadas), se o Robson (atendente do balcão) está convencendo o cliente a algum serviço ele deixa o telefone tocar; mas quando os clientes começam a contar anedotas, seus desabafos sobre a vida, Robson atende o telefone e deixa os clientes falando sozinhos; por isso a sala de atendimento é muita barulhenta e confusa. Todos reclamam muito, mas a sala está sempre lotada.

Vale anotar que, durante minha estadia na financeira, trocaram as cadeiras para a espera, preferiram substituí-las com as cadeiras usadas pelos diretores da filial. Segundo a Vera, muitos velhinhos estavam caindo quando sentavam muito na ponta da cadeira, e, segundo ela, “no Banco X, o mais importante é o atendimento”.

Na sala do atendimento também presenciei diversos episódios, verdadeiras novelas que tem como primeiro capítulo o fato de alguém “pedir um boleto”. Pela experiência que tive por lá, quem vem pegar o boleto quer levar a dívida a outro banco; em termos financeiros, é muito difícil quitar uma dívida, pois, com os juros, ela ganha um montante muito maior do que o valor inicial. Cabe destacar que esse processo é, normalmente, recheado de confusões, grosserias e demoras; a última coisa que qualquer banco que trabalha com crédito quer é receber um cliente que peça “o boleto”.

O objetivo daí em diante é “reverter” esse cliente, convencendo-o a continuar no banco, oferecendo cobertura de boletos de outros bancos e taxas menores. O que importa para o banco é que a dívida não seja quitada, o banco ganha no

processo do empréstimo, pelo serviço mensal da dívida. Os promotores, se lembram, sarcasticamente, todas as desculpas que já escutaram sobre quitações que, na verdade, são vendas de dívidas para outros bancos: “ganhei na loteria”, “meu marido ganhou uma indenização”. Nenhum cliente chega lá e simplesmente pede o boleto dizendo que vai transferir a dívida a outro banco que lhe ofereceu melhores condições.

CAPÍTULO 3

AQUI A GENTE AJUDA O POVO, E O POVO AJUDA A GENTE

Durante toda pesquisa, percebi que o pano de fundo das diversas relações incitadas na financeira eram relações híbridas, em que se mistura um espírito utilitário com um espírito solidário. Dois tipos ideais de comportamento social, principalmente na confluência entre convencimento e carinho, no tratamento dos funcionários para com seus clientes. Um exemplo disso, é o fato de diversos clientes terem assinado o contrato do cartão apenas com o argumento de que vai ser bom para o funcionário, já que cada um expressa ter uma meta de vendas por mês.

Isso me faz lembrar a obra de Mauss (1925), em que há, além de uma descrição riquíssima das estruturas das trocas em outras sociedades, uma preocupação em entender como convivem, na sociedade ocidental contemporânea, elementos “arcaicos”, em que o direito real permanece ligado ao direito pessoal, nas formas e ideias que presidem à troca e que, ainda hoje, suprem em parte a noção de interesse individual. Para este autor, o mercado é um fenômeno humano que não é alheio a nenhuma sociedade conhecida, o que varia é o regime da troca; o seu objetivo foi o de compreender a moral desse mercado – “uma das rochas humanas sobre as quais são construídas nossas sociedades” – e ver como ela convive com as trocas nas sociedades modernas. Observar as sobrevivências daquilo que conceitua como a “economia da troca-dáviva” na “economia do utilitarismo”, em que

uma parte considerável de nossa moral e de nossa própria vida permanece estacionada nessa atmosfera em que a dáviva, obrigação e liberdade se misturam, Felizmente, nem tudo é classificado exclusivamente em termos de compra e venda. (...) Em nossos dias, os velhos princípios reagem contra os rigores, as abstrações e as inumanidades dos nossos códigos (Mauss, 1925: 294, 295)

Mauss chega até a citar explicitamente a possibilidade de conviver, na sociedade capitalista, um modelo de aposentadoria pública. Para ele, isso faz sentido com essa necessidade de vincular os próprios indivíduos, de reproduzir a célula social; para ele, desfeita se tivéssemos relações de impessoalidade pura, típicas da modernidade. Mas, é irônico pensar que esse espírito de direito, como

caracteriza Mauss, foi indispensável à formação do capital, da sociedade moderna. Acredita que esses dois “espíritos” (o arcaico e o moderno) devem coexistir, fazem parte da modernidade.

Foram nossas sociedades ocidentais que, muito recentemente, fizeram do homem um “animal econômico”. Mas nem todos somos ainda seres desse gênero. (...) O homem foi por muito tempo outra coisa e não faz muito tempo que é uma máquina de calcular. Aliás, felizmente ainda estamos longe desse constante e glacial cálculo utilitário. (...) Quantas necessidades satisfazemos? E quantas tendências satisfazemos que não tem por objetivo último a utilidade? (Mauss, 1925: 307)

Marcel Mauss explora ainda mais o tema, problematizando como essa transição fez sentido na história dos povos. “Não basta constatar o fato, é preciso que essa revolução seja boa”: entre “a generosidade e o comunismo” e “o egoísmo de nossos contemporâneos e o individualismo de nossas leis” se estabelece uma tensão que é típica da sociedade que cerca o autor, e pode nos ajudar a pensar as tensões sociais de hoje. Para o autor, a moral que rege a sociedade contemporânea é aquela em que

convém que o cidadão não seja nem demasiado bom e subjetivo demais, nem demasiado insensível e realista demais. É preciso que ele tenha um senso agudo de si mesmo mas também dos outros, da realidade social (e haverá, nesses fatos de moral, uma outra realidade?). Ele deve agir levando em conta a si, os subgrupos e a sociedade. (...) Tocamos a pedra fundamental. (Mauss, 1925: 299)

Isso me faz pensar em outras obras, cuja discussão tange a transição à sociedade e economia capitalista, e os argumentos políticos ao seu favor antes de seu triunfo. Neste esforço, a obra de Albert Hirschman (1977) é fundamental, porque vê no sucesso do capitalismo um triunfo dos interesses como o freio mais eficaz contra a loucura do despotismo; totalmente diferente das teorias contemporâneas sobre o capitalismo, que o analisam sob uma perspectiva motivacional. Ao mesmo tempo observa que, se o capitalismo e instinto podem ser utilizados para livrar as pessoas do seu comportamento nocivo, a lucratividade e a mercantilização não são um método geral, o encorajamento dos interesses econômicos são insuficientes para compreender os impulsos sociais nas sociedades capitalistas.

Hirschman discorda das análises, tanto marxistas como weberianas, que enxergam a passagem para o capitalismo como um “ataque aos sistemas preexistentes de ideias e de relações socioeconômicas”; para ele o novo surge e convive com o velho. E nisso dialoga, indiretamente, com a “pedra fundamental” de

Marcel Mauss; e também com Braudel (1985), outro autor fundamental na discussão dos pensamentos e crenças que, de certa forma, fundam a sociedade capitalista. Em toda sua obra há uma crítica explícita à abstração da ruptura; o que há, para ele, é uma contaminação do novo com o velho, uma dialética (passado/presente) sem fim que talvez seja o âmago e a razão de ser da própria história.

Nessa mesma direção, Hirschman discute que a noção de interesse surgiu afastada dos indivíduos e de seu bem-estar material, mas próxima da análise da ciência de governar buscando a natureza humana. No fim do século XVII, a estabilidade política e a tolerância religiosa, somadas ao aumento da fortuna como uma possibilidade real para cada vez mais pessoas (cada vez mais os interesses dos indivíduos eram discutidos em termos das aspirações econômicas) induzem formulações como das paixões compensatórias e da doutrina do interesse. A maior parte da ação humana começa a ser explicada, cotidianamente e intelectualmente, pelo interesse próprio, “o interesse era visto na realidade participando da melhor natureza de cada um, como a paixão do amor-próprio melhorada e contida pela razão, e como razão que recebe orientação e força daquela paixão” (pp. 63). Os críticos disso, como Spinoza, duvidavam do interesse como antagonista a altura as paixões. O que se observa, segundo Hirschman, é que de fato a “paixão” constantemente volta à cena, como fator que pode melhorar um mundo apenas governado pelo interesse.

Uma das passagens, transcritas por Hirschman, que ilustram bem seu argumento. Trata-se de um manual do século XVII para os homens de negócio¹⁰.

[A Divina Providência] não quis que tudo aquilo que é necessário à vida seja encontrado do mesmo local. Ela dispersou as duas dádivas para que os homens negociassem em conjunto e de modo que a mútua necessidade que eles têm de ajudar uns aos outros estabelecesse laços de amizade entre eles. Essa troca contínua de todas as comodidades da vida constitui o comércio e esse comércio produz para todos o *douceur* da vida.

O que se extrai da leitura do texto, é a defesa que o comércio, em contraposição à guerra, poderia dar doçura à vida, ampliar a integração (trocas de comodidades da vida, necessidade de um ajudar o outro), reduzir preconceitos

¹⁰ SAVARY, Jacques. **Le parfait négociant, ou Instruction générale de tout ce qui regarde le commerce**. Paris, 1675.

entre as nações¹¹. A atividade de acumulação, racionalmente conduzida, seria capaz de triunfar sobre as turbulentas paixões; o capitalismo é enaltecido pois existia a crença que este estimulava tendências benígnas, em relação a outras mais destrutivas e desastrosas, da natureza humana.

Acredito que a noção de “interesse” surge atrelada ao que hoje é significado como seu oposto. Essa oposição – paixões e interesses – pode nos ajudar a compreender tanto as relações dos vendedores do crédito aos seus clientes, como dos clientes com a sua família, como mostrarei a seguir.

Outra característica me chamou a atenção durante a etnografia foi a riqueza das estratégias comerciais propagadas e realizadas pelos funcionários da financeira. Há uma série hábitos na hora de vender os produtos com o objetivo de dissimular o custo real do crédito, subterfúgios para ganhar e manter os clientes que obedecem a regras implícitas que me parecem muito interessantes para se aprofundar no entendimento das relações dos velhos e o dinheiro e a chamada “ética do tratamento” incorporada nas empresas.

Existem casos como o já citado exemplo do promotor Fernando, que diz claramente usar a calculadora científica, que aprendeu a mexer quando fez faculdade de Administração de Empresas, para que o aposentado não consiga acompanhar seus cálculos, conseguindo fazê-lo assinar termos muito vantajosos ao banco. Na contrapartida, aparece em outros funcionários falas mais carinhosas em relação aos seus clientes, muitas vezes ajudando-os, perdendo um dia de trabalho para assistir alguém. Podem ajudar os clientes com certo objetivos, principalmente o de conseguir um empréstimo; mas suas falas são de carinho e de preocupação. Ao mesmo tempo que estão fazendo seu trabalho, faz sentido para eles serem atenciosos com as pessoas. As relações interpessoais criadas na financeira, que pertenceriam, imaginara eu, apenas à lógica utilitária e produtiva; parecem conviver com um formas arcaicas, para seguirmos com a terminologia de Mauss, de tratamento.

Ao mesmo tempo que ali se está, de certa forma, num processo contínuo de convencimento e de retórica sobre como o aposentado “precisa do dinheiro” ou dos “motivos” porque ele deve ficar no banco, há a preocupação de se pensar sobre as

¹¹ Algo “devidamente ridicularizado” – usando os termos da argumentação de Hirschman – por Marx; mas é de se compreender a empolgação da época, o comércio contrastava-se às imagens de piratas saqueadores e aos “passatempos passionais e as façanhas selvagens da aristocracia”.

necessidades do velho, mas sempre no limite do que é bom para o banco (o que para os funcionários é equivalente ao que seria bom para eles). As relações interpessoais existem, mas no sentido de trazer empréstimos ao banco. Há certas exceções que são interessantes de serem pensadas, momentos em que os funcionários também saem da racionalidade exigida pelo “espírito empresarial” mais tradicional, porém, aos poucos, vejo que esta é uma tendência das teorias de administração que os organizadores da financeira declamam, artifícios para conquistar clientes (por exemplo a noção de “profissional-vendedor”).

Dessa forma, há uma interação entre o discurso empresarial, dito impessoal, cheio de hierarquias, que pensa apenas no lucro; com a cordialidade, em que se percebe sentimentos de amizade e compaixão. Quando um funcionário faz a venda de algum crédito, naquele momento há não apenas uma troca contratual, são histórias de vida que conversam, falam de política, contam sobre seus filhos, mostram fotos. As pessoas, cada vez que voltam sempre pedem para falar com aqueles que já conhecem, porque já conhecem o caso, já existe uma relação.

Pensando um pouco mais este tópico: ao mesmo tempo que o dinheiro, sob a forma das comissões, é muito importante aos funcionários; é um valor para os administradores da financeira que seus funcionários não vejam “o cliente como cifrao”, mas como cliente. A direção e a gerência da filial, pelas conversas que tive com o Marcelo e a Vera, incentiva que os funcionários busquem novas possibilidades de abordagem com os clientes, existe a meta a ser cumprida, por isso fala-se de buscar as necessidades do cliente, insistência. Mas isso é restringido pela moral de trabalhar no setor, a fala da Vera representa bem isto, quando ela diz que não se ganha cliente apenas pela taxa, mas pelo atendimento atencioso.

Do outro lado do contrato, os clientes não demonstram esta razão estritamente utilitarista. O mais importante, do ponto de vista financeiro, em qualquer empréstimo é buscar as melhores condições de parcelamento com menores juros. Parece que muitos contratos são assinados na simpatia, no convencimento, na amizade que se forma entre funcionários e clientes. E isso é central para pensar a relação da velhice com o dinheiro, esse grupo aprende que não pode se mostrar voraz para “sair ganhando”, mas sim querem ajudar a família ou efetuar algum gasto, e isso podem com o crédito consignado. A questão, é que nesta “distração” em relação às cláusulas, grupos financeiros estão ampliando a sua possibilidade de valorização da riqueza, e os aposentados transferindo renda ao setor financeiro,

este sim sem qualquer relação além do lucro com os clientes e funcionários da financeira.

Outra evidência que nos faz pensar esta convivência de duas forças – uma mais utilitária, outra cordial – está nos discursos dos gerentes de que os funcionários devem se relacionar enquanto colegas de trabalho, nunca como rivais, e isso parece ser reproduzido no cotidiano da financeira. Os funcionários estão entre manter o lucro exigido pelas metas no banco e o medo de corte no quadro de trabalhadores (algo que vem ocorrendo no setor) ou até de fechamento da loja. Isso só é contraposto pelas relações interpessoais: o gerente comercial, André, é amigo de infância de vários dos promotores, existe ali uma relação de companheirismos, por isso, o vi amenizando broncas, ajudando todos, estimulando o espírito de equipe, driblando certos erros da equipe frente os administradores do banco.

Portanto, a oposição fundamental no comportamento dos agentes de venda do crédito está entre o convencimento (a estratégia da calculadora científica, ou emitindo frases de efeito para os clientes: “Sonhos não tem preços”) e o carinho (“Aqui a gente ajuda o povo, e o povo ajuda a gente”). Aqui, se inspirando nos trabalhos de Avanza *et al* (2006): “contrariamente a muitos trabalhos em sociologia econômica que demonstram o papel central das instituições, esses universos comerciais privilegiam as relações interpessoais para construir o mercado”; devemos pensar, partindo desses autores, as condições sociais interiorizadas e os universos de sentido compartilhados que tornam possível o acordo entre vendedores e compradores.

A cordialidade, a gentileza, o carinho são parte do produto que está sendo vendido, pois a venda depende de confiança. A concepção de dádiva tal como proposta por Mauss (1925) nos ajuda a problematizar, mas devemos avançar e pensar as novas configurações do setor de serviço e as especificidades do setor financeiro.

Os espaços e as estratégias financeiras são fundamentais para entender as relações sociais contemporâneas. Em um recente texto, Grün (2007) trabalha com a hipótese de que o Brasil vive no início do século XXI a instauração de um modo de dominação financeiro. Isso, segundo o autor, tem repercussões culturais, impondo uma maneira de enxergar a realidade brasileira sob a gramática das finanças.

Para esse autor, nesse conflito cultural, o mercado como forma de coordenação (espontâneo) venceu a hierarquia (planejada). Uma “revolução

simbólica”, uma nova concepção cognitiva ganha naturalidade, desaparecendo o rastro da disputa cultural da qual ela é o resultado. Nesse percurso, surgem novas hierarquias sociais cujos protagonistas são representados nas finanças e na institucionalidade que ela envolve.

Assim como acontece com as questões de gênero, a crítica a dominação financeira é pouco sensível ao seu ponto fulcral, que é a dificuldade do dominado pensar a realidade através das categorias de pensamento que não sejam as produzidas pelo e para o dominante. (Grun, 2007, p.398)

Esta pesquisa propõe a evidenciar a assimetria entre o sistema bancário-financeiro e seus usuários. Mas, ao mesmo tempo, tem a preocupação de deixar claro que, na etnografia, fica evidente a naturalização, problematizada por Grün, das regras financeiras, por exemplo as taxas e o poder desempenhado pelos bancos. Ou seja, fica evidente, no artigo desse autor e na etnografia por mim realizada realizada, uma tensão – por exemplo na estratégia do promotor em usar cálculos complexos na calculadora científica, confundindo os clientes – entre a agressividade das finanças e, na contrapartida, a sua representatividade simbólica.

CAPÍTULO 4

PEDIR EMPRESTADO VICIA

A expansão do crédito nas classes baixas brasileiras alimenta um debate sociológico: trata-se de um novo modo de produção; ou, o que tem sido chamado de a financeirização da pobreza, é uma maneira de ampliar o as formas de exploração dentro do paradigma do capital. É importante termos em vista que a pesquisa olha uma financeira de um banco privado, em que o objetivo principal é o lucro; ou seja, apesar da interação entre vendedores e compradores de crédito, tudo isto é consequência de uma viabilidade do projeto de empréstimos especiais a aposentados ao objetivo dos acionistas do banco.

Este capítulo foi inspirado em uma breve conversa que tive com Dona Marly, 75 anos, trabalhou a vida toda como copeira em casas da elite paulistana. Me diz que seu sonho é voltar para a Bahia, morar em casa de coronel, ter uma empregada só para ela. O seu boleto sai na hora, valor alto e idade avançada; “ainda volto, a gente que pega o vício de emprestar, não tem jeito”.

A expressão “vício”, usada por dona Marly, é muito interessante para problematizar a relação dos clientes de crédito consignado e os serviços disponíveis no banco. Pensando financeiramente, o que se observa é a impossibilidade do aposentado ou pensionista quitar as dívidas que tem, o efeito dos juros faz com que, em montante, a dívida tenha valor muito elevado (como qualquer endividamento); por mês aquilo parece pouco (no máximo trinta por cento do valor mensal da aposentadoria), mas, na verdade, o montante é a soma desses valores multiplicados por juros compostos, isto é, o transformam em uma quantia impossível de ser quitada de uma só vez. Daí entendemos o serviço de refinanciamento, que anima – ou vicia – o cliente, o permite prolongar essa dívida, ou reduzir as parcelas, ou até receber algum novo empréstimo (nesse último caso, deve haver ou prolongamento dos prazos ou aumento do valor das parcelas). Por isso, nas entrevistas, fica claro que os clientes nunca estão ali para pagar alguma dívida, mas sim, para levá-las a outro banco que oferece melhores condições ou refinanciá-la.

O desconhecimento que os clientes parecem ter das cláusulas e do próprio

espírito de juros compostos, delimitam um contrato de crédito consignado extremamente desequilibrado, muito vantajoso para os bancos, que tem a garantia da quitação das parcelas do empréstimo, já que são descontadas em folha todos os meses diretamente pelo INSS. Há reclamações dos clientes por melhor atendimento e informação, mas, na relação de poder que se estabelece nos “juros compostos”, o cliente é obrigado a continuar no mercado de empréstimos; mesmo que o seja transferindo a dívida de um banco à outro.

Os velhos estavam, tradicionalmente poderíamos dizer, à margem da lógica do capital, normalmente não trabalham e, por isso, não valorizam a riqueza, portanto, não têm como receber remuneração. O projeto de uma aposentadoria pública vem de uma preocupação para além do capital, condizente com o bem estar de uma parcela da população, em que o governo assegura às pessoas uma renda condizente àquilo que ela contribuiu durante a vida. A aposentadoria privada já se insere em um movimento de se apropriar desta parcela da sociedade para uma nova possibilidade de valorização da riqueza privada; o crédito consignado vai nesta direção, traz o velho para o capital financeiro, aquele que rende juros. Cria-se, dessa forma, novas possibilidades de constituição de carteiras de crédito que, no mercado, são negociadas e criam possibilidades de investimento financeiro. Tudo isso viabilizado por um aposentado que se endivida. O crédito consignado estimula este grupo a se endividar, porque as condições parecem muito vantajosas.

A economia capitalista é monetária e, desde sempre, usa das finanças como forma de valorização. Neste assunto o volume três de O Capital de Karl Marx nos é muito útil:

No empréstimo há a considerar a diferença de o capitalista financeiro ser o único que cede valor na transação, mas ele o conserva por meio da restituição futura, (...) um lado aliena valor-de-uso real e outro recebe-o e consome-o. Mas diferindo da mercadoria comum, esse valor-de-uso é em si mesmo valor, isto é, o valor excedente que resulta do emprego do dinheiro como capital, descontando-se a magnitude primitiva do valor. O lucro é esse valor-de-uso. (Marx, 1894: 468)

A cliente fala em “vício”, palavra associada a um problema individual. O que podemos pensar com essa fala é a “fetichização” das relações sociais que permitem que um serviço de crédito como esse exista. A responsabilidade de não conseguir quitar estas dívidas e sempre precisar de mais e mais empréstimos é encarada como dos próprios aposentados, mas na verdade, ela é a própria razão de ser de

um serviço como este. Se não houvesse a dívida, não haveria justificativa para os juros, portanto, não haveria possibilidades de valorização da riqueza abstrata através da compra de carteiras de crédito consignado.

Como capital produtor de juros, e na forma direta de capital-dinheiro que rende juros (...) adquire o capital a forma fetichista pura (...). Primeiro, por existir constantemente como dinheiro, forma em que se desvanecem todas as particularidades e são imperceptíveis os elementos reais; (...) segundo, a mais valia por ele produzida e que também se apresenta na forma dinheiro parece inerente à natureza dele. Gerar dinheiro parece tão próprio do capital nessa forma de capital-dinheiro, quanto crescer é natural às árvores. (Marx, 1894: 521)

Por esse caminho, entro no debate da velhice como questão social e me pergunto: se o objetivo é o de ampliar o agregado renda, afetando a demanda agregada, porque não se aumenta a aposentadoria? Qual o objetivo do crédito facilitado a aposentados?

Podemos pensar que o direito do consumidor responderia parte destas questões, já que, quando se sentisse prejudicado, o aposentado pode recorrer à justiça para coibir exageros na maneira como é usado para auferir lucros ao banco. De fato surgiram associações pela defesa dos aposentados frente os abusos praticados nas instituições financeiras, além de reportagens em jornais sobre “como evitar ser enganado”.

A Política Nacional do Idoso e o Estatuto do Idoso são projetos recentes que demonstram novas preocupações de parte da sociedade com a população mais velha. O movimento pelo crédito consignado não me parece se inserir dentro destas preocupações, como me pareceria em um primeiro olhar mais desatento. Na verdade, o que observei na documentação analisada e naquilo que presenciei na financeira estudada é um velho que recorre ao crédito porque seus rendimentos mensais são incompatíveis com seus gastos (família, casa, remédios); mas o resultado do empréstimo é a deterioração ainda maior das finanças do aposentado e pensionista. O crédito aos aposentados usa em suas propagandas a concepção de um velho ativo, autônomo e participativo; mas, pelas entrevistas que fiz, não me parece que o resultado dos empréstimos foi nessa direção; apesar, e é importante frisar isto, de a maioria se mostrar contente e se sentir prestigiada com as formas de crédito como mostrarei a seguir.

A velhice entra na sociedade de consumo e isso se confirma no

estabelecimento de produtos de crédito específico para aposentados. De fato, o Estado e o mercado de consumo elegem a categoria etária velhice como um dos seus atores (Debert, 1999), mas, diferentemente de pensar que essa redução dos juros em viagens, farmácias e bancos aos velhos se constitui de apenas uma melhora nas possibilidades dele consumir, cabe um olhar atento aos interesses que essa redução visa atingir. Qualquer projeto econômico no capitalismo exige uma expectativa de sua viabilidade enquanto sociedade estruturada também por empresas e indivíduos que aplicam seus excedentes; os serviços aos aposentados vêm para ampliar esta possibilidade de valorização da riqueza no mercado financeiro (fato evidenciado, por exemplo, pela aquisição, por parte de um grande banco europeu, do banco responsável pela financeira que pesquisei).

O crédito consignado usa, na sua publicidade, uma fórmula de “Terceira Idade” como “melhor idade”. Olhando superficialmente parece que, de fato, os velhos vão sair viajando, comprando casas próprias, tendo maior possibilidade de consumo. Mas o movimento de crédito consignado é muito diferente daquele que levou a institucionalização do direito à aposentadoria, esse veio de uma pressão da sociedade civil por maior proteção estatal; aquele veio de um movimento de parte do empresariado brasileiro em busca da expansão da venda de crédito no mercado brasileiro, tido como um povo que “pouco pede emprestado”. O aposentado perde dinheiro com o crédito consignado, nos resta saber o que ele ganha.

CAPÍTULO 5

FAÇO TUDO POR ELES

O projeto de facilitar o crédito para aposentados diz ter por objetivo expandir o consumo de grupos etários de idade mais avançada. Nisso, a política econômica se utilizou de pressupostos, através de pesquisas de opinião e estudos econômicos, de que, por estar em uma outra fase da vida, esse grupo poupa muito e gasta pouco; cabendo aos organismos públicos estimular o seu consumo através do crédito, para a economia nacional ampliar a sua demanda.

No entanto, através do estudo do crédito consignado, podemos pensar que, além de citar, o crédito consignado reconfigura, de certa forma, a construção da velhice na sociedade brasileira. A pesquisa de campo mostrou haver uma importante reconfiguração na esfera da intimidade através deste dinheiro que pode ser emprestado a taxas de juros bem mais baixas pelos aposentados a sua família. Há, na perspectiva econômica, uma recomposição intergeracional; o crédito consignado evidencia que em grande parte das famílias não são os filhos que ajudam o velho da casa, mas o contrário; a figura mais velha ganha sentido econômico nas famílias que utilizam o crédito facilitado aos aposentados. Em termos quantitativos, uma pesquisa da Fundação Perseu Abramo de maio de 2007¹² revelou que 88% dos idosos entrevistados são responsáveis pelos gastos familiares.

Os usos do dinheiro na velhice após a introdução deste ator financeiro podem servir para pensar esses contratos entre a estrutura social e seu funcionamento na realidade pesquisada. Para Bloch (1994), existe um acordo dentro na nossa sociedade sobre os efeitos do dinheiro, uma unanimidade que se reproduz com o poder dos mitos; para esse autor, falar em dinheiro sob a gramática das ciências econômicas¹³ tornou-se algo mitológico: a Economia constrói teorias complicadas

¹² < http://www2.fpa.org.br/uploads/1_perfil_sociodemografico_idosos_brasileiros.pdf >

¹³ A expressão em português “economês” traduz bem aquilo que Bloch, e outros autores como Neiburg (2007), destacam como especificidade da Economia para quem busca compreendê-la enquanto discurso. Há um enorme distanciamento entre a Economia-erudita, dos acadêmicos e dos jornalistas econômicos, e a Economia-trivial, dos indivíduos em geral, a maior parte da população, que raciocina e age sobre um arcabouço que pouco conhece, e que, ao mesmo tempo, é por ela

que levam tudo a parecer regido por uma fatalidade aleatória. Isso, para ele, é problemático, pois se trata de uma área do conhecimento que se coloca na posição de ciência e, ao mesmo tempo, tem forte penetração na vida cotidiana das pessoas.

A Antropologia deve olhar isso como um ponto de partida, também criticando o discurso hegemônico; no entanto, revisto aqui na observação dos comportamentos e pensamentos no contexto da vida cotidiana. Assim, perceberá que as pessoas utilizam o dinheiro de uma maneira diferente daquela mitológica.

Na verdade, as pessoas maximizam a utilidade, moldando-a com os seus próprios fins sociais, morais e estéticos; e isso passa longe do que as teorias econômicas têm em vista. Controlando seu dinheiro e o adaptando às incertezas da sua vida, os indivíduos fazem muito mais que resistir à tirania dos seres mitológicos que nos evocam massivamente e à lógica abstrata e não humana que esses personificam (Bloch, 1994: 10)

O aposentado que frequenta a financeira ganha, geralmente, pouco; aliás, para pedir empréstimo a pessoa deve ter o restante da sua renda comprometida com outros gastos, isto é, não tem poupança. Aqui lembrando que na pesquisa de campo não apareceram casos de pessoas que vem pedir emprestado para investir ou fazer um negócio próprio; tratam-se de gastos com o consumo, seja ele pessoal ou da família. O que o interessa aos clientes, me pareceu na etnografia, é receber uma boa quantia de dinheiro emprestado, o desconto por mês parece passar despercebido e, caso comece a incomodar, sempre há a possibilidade de fazer um refinanciamento, prolongando o prazo de quitação da dívida e reduzindo as parcelas mensais.

As entidades públicas que regulamentam a Previdência Social delimitam uma porcentagem máxima que o aposentado pode comprometer da sua renda mensal com pagamentos de crédito consignado (desde que o negócio começou isto varia de vinte à trinta por cento), isto serve como uma barreira, uma proteção do Estado para com os aposentados, para que ele não exagere nos seus empréstimos. Recentemente essa “margem”, como é chamada no campo, aumentou de vinte para trinta por cento do valor mensal da aposentadoria; a reação dos clientes que entrevistei foi bem positiva, agora teriam maior possibilidade de receber mais dinheiro pela financeira. O que cabe pensar neste trabalho é o que explica, posto que há uma perda financeira clara nestes empréstimos, tal animação dos

utilizada em seu cotidiano, influenciando suas decisões básicas sobre consumo e empréstimos, por exemplo.

aposentados que usam os serviços da financeira. O velho sai perdendo financeiramente, mas e nas outras questões, o que ganha? A velhice conforma juízos de valor sobre a realidade que a cerca, e nisto parece que os empréstimos possibilitam gastos ao velho que lhe fazem grande sentido.

Gostaria de relatar as histórias de algumas entrevistadas que podem esclarecer esses pontos. Dona Abigail, 68 anos, me aparece na entrevista revoltada, “muita dívida, muita confusão”. Mora com a filha, mas hoje em dia não precisa da sua ajuda, na verdade não queria morar com ela, a filha que a convenceu, “gosto de sair, viajar, a minha filha enche o saco, usa o dinheiro”; mas a filha é contra os empréstimos. Ao lhe perguntar sobre suas finanças e o porque fazer empréstimos: “Sobrar, sobra; quem tem filho sobre dinheiro? Quem tem neto sobre dinheiro? Faço tudo por eles, não poupo para ajudar eles, pago cursos, carro”.

Dona Eunice, 61 anos, em suas palavras “divorciada, graças a deus!”, foi pedir um empréstimo para reformar o telhado da sua casa. Já que vinha ao centro, trouxe uma amiga, “adoramos passear”. Me diz que os filhos sabem que ela faz empréstimos, “não dão palpite, deixam que eu me ferre sozinha”. Aos pouco me contam, ela e a amiga, sobre uma das suas aventuras pelos bingos do ABC, saíram de casa às cinco da tarde, e planejavam voltar no máximo à meia-noite, perderam o trem de volta, voltaram para o bingo, e acabaram chegando em casa só as nove da manhã do dia seguinte. Me dizem se divertir muito, até já ganharam prêmios, mas o principal é estarem juntas, passeando; aliás, tem vontade de bater no Lula porque ele mandou fechar os bingos. Pergunto sobre seus gastos, o supermercado é o que “mais tira o dinheiro do mês”, “o dinheiro do bingo é só o que sobra”. Seus filhos gostam de coisa cara, o mais velho que está divorciado, aliás, mora com dona Eunice. Enquanto converso com elas, o Robson, do balcão, explica as possibilidades de novos empréstimos; a amiga é contra (as duas conhecem muito bem as finanças uma da outra, quando ganham no bingo o dinheiro é usado pelas duas, para se divertirem mais), mas dona Eunice acaba aceitando, se convence de que é um bom negócio.

Dona Roseli, de 67 anos, gasta com o aluguel, alimentos, e, principalmente, com produtos de limpeza. Tem muita vontade comprar uma casa à vista, mas todo mês fica impossível de guardar algum dinheiro, do seu holerite é descontando com previdência, plano de saúde, empréstimos e pela taxa do sindicato. Além disso, me diz ajudar a sua família, pois tem uma filha que o marido é músico, não consegue

cobrir os gastos com os três filhos; além disso, ajuda uma irmã que vive no interior do estado. Ninguém palpita sobre os empréstimos, “o dinheiro é meu, soei trinta anos para ganhá-lo”. Desde que se aposentou se mudou para o centro de São Paulo, juntamente com seu marido. Hoje gasta também com lazer, vai ao shopping, cinema, teatro. Paga o dízimo à igreja evangélica que participa, não todo mês, “depende do que sinto no coração”. Comigo, chega a conclusão, que se não tivesse que ajudar as pessoas, pelo que ganha, que parece ser bastante, não precisaria de empréstimo, “meu maior gasto é a família”.

Entrevistei também uma senhora grega, de 63 anos, cheia de pulseiras com os olhos gregos para evitar mal olhado. Seu filho e seu genro estão desempregados, por isso precisa cobrir as duas famílias. Ela me diz que aquilo que mais precisou ajudar foi em relação aos gastos da prestação do carro, escola particular e o aluguel dos apartamentos onde moram. “Antes eu poupava para viajar”. Me conta do tempo que viajava para a Grécia com o marido, mas que agora a sua rotina é muito diferente, devido aos custos de seus familiares.

Me lembro também da história de dona Maria, 71 anos; me diz estar cansada das dívidas do cartão de crédito, “mata a gente”; por isso partiu para o crédito consignado. Chegou cedo na filial por estar muito preocupada com seu empréstimo, “falta explicação”. Precisa do dinheiro para as despesas domésticas básica e para ajudar o neto, que vive com ela; são dívidas antigas que pretende quitar com o crédito consignado. A nora morreu e hoje os dois netos moram com ela. Os dois são sustentados basicamente pela aposentadoria do avô, ex-segurança.

A análise fina das maneiras que atores apreciam, supõe e justificam os usos que fazem do dinheiro; sua conformidade à natureza de suas relações íntimas, e as fronteiras que eles estabelecem entre o mercado e a família são cruciais para pensar simbolicamente o campo econômico. Essa fronteira, entre a família e o mercado, não é, de forma alguma, fixa; ela é conformada pelas condições sociais e históricas das sociedades; apenas podemos dizer que há uma distinção clara na abordagem familiar do dinheiro em relação àquela que governa os contratos comerciais. O espírito da solidariedade é central para pensar as representações que envolvem família e dinheiro; o dinheiro parece ser um dos elementos que remunera o carinho familiar. A lógica familiar e a comercial, apesar de fundadas em oposição, se ajudam e se atrapalham.

A segregação das lógicas da intimidade e do mercado não é, de forma alguma, somente uma observação dos sociólogos, mas também do julgamento ordinário. A negação dos interesses mercadológicos nas abordagens familiares, a oposição das paixões e dos interesses e os julgamentos diferenciados quando sobre transações segundo o contexto onde se inserem: tudo faz parte de um olhar e um discurso ordinário sobre a família, o mundo do privado e as teorias sociais. Dessa forma, a moral contemporânea quer que a gente se case por amor, e não pela fortuna. (...) A norma da intimidade quer que nem o interesse, nem o poder, nem o contrato social seja o argumento principal da relação. (Journet, 2005: 7)

Quando se pensa o contato intergeracional, parece haver também uma moral específica. Os pais devem ajuda aos filhos, mas sabem que tomar dívida não é o ideal; mesmo assim, retornam periodicamente para fazer novos empréstimos se perceber qualquer desestabilidade financeira em algum de seus filhos ou netos (isso pode ser expandido aos familiares deles). As transações marcadas pela intimidade parecem não reproduzir o senso maximizador do *Homo oeconomicus*, mas apresentam hierarquias, e formas de assegurá-las. Uma estória muito comum nas várias entrevistas que fiz na filial é a de aposentados que vem fazer empréstimos para ajudar a família; quando indago sobre a opinião dos parentes sobre pedir dinheiro emprestado, muitas vezes me dizem ser contra, mas que seus pais tem independência para fazer o que quiser com seu dinheiro, já que esse direito é fruto do seu trabalho durante toda a vida.

Não sabemos se os filhos pressionam os pais a fazer um empréstimo por eles, para obter taxas menores; mas, ao ajudar a família, deixando de poupar para outros gastos de consumo (como viajar, se divertir), o membro mais velho da casa está dando sentido a outra coisa que lhe é importante, que nos cabe aqui pensar.

Para pensar essas questões, me utilizo de uma bibliografia que constrói que a circulação do dinheiro na família – ajudas, pensões, patrimônios – “não é governada por um livre jogo de interesses, mas por normas de confiança, de proximidade, de ajuda, ou por sentimentos de dever ou culpa” (Journet, 2005: 6). Ao mesmo tempo que a circulação do dinheiro neste espaço não deve ser articulada partindo de atores livres e racionais; também, escreve Journet, não devemos encará-la apenas na solidariedade e na comunhão dos bens e dos afetos. As relações contemporâneas que envolvem dinheiro e intimidade, parece, a esta bibliografia, muito mais complexas do que esta separação ideal.

Os estudos em antropologia do dom são fundamentais para dimensionar essa interação. O dom é sempre uma troca, mesmo que ela se apresente como “gratuita”: os pais podem não cobrar financeiramente pelo empréstimos que fazem aos

parentes, mas isso condiciona uma obrigatoriedade além do dinheiro. Zelizer (2005) vai nesta direção ao afirmar que “o problema não é ter trocas contáveis com seus próximos, mas ajustar as transações econômicas às relações: incluir os elementos ‘imateriais’ na troca” (pp. 8); dessa forma, o dinheiro pode se tornar um marcador de proximidade, ou de distanciamento.

Isso posto que o dinheiro na família é sim um meio de troca, mas, diferentemente do que no mercado financeiro, não é a medida de todas as coisas. O dinheiro não é, de forma alguma, o objeto mais preciso nas trocas entre próximo, ele vem atrás da confiança e da divisão dos riscos; o que, para essa autora, constituem a tensão que funda a intimidade. Cabe incluir outra especificidade da família (aqui entendida de maneira ampla, não estritamente relacionada a laços biológicos): o fato de seus interlocutores não consigam quantificar sua relação, diferentemente da relação financeira, em que existe um pagamento a ser feito que conforma uma relação precisa¹⁴.

Para os atores o problema consiste em adotar a forma apropriada de pagamento à transação social em questão. (...) Usam símbolos, rituais, práticas e moeda concretamente reconhecíveis para bem especificar a natureza da relação. (Zelizer, 2005: 26)

Outro trabalho que vai nesta direção é o de Ribert (2005), autora que explora o pensamento de que a dívida recebida no dinheiro emprestado no seio da família não impõe uma dependência, mas sim, uma reciprocidade. Pensando o crédito consignado, quem se torna dependente do banco é o aposentado, aqui sim há um distanciamento, uma negação; com o filho, estabelece-se uma relação de proximidade (mesmo que seja pelo conflito). Nas ajudas entre familiares, parece que a introdução do dinheiro redefine os espaços de cada membro.

Do lado de quem empresta, a escolha do dom na sua natureza – na maioria das vezes entendido como “sem retorno” – não denuncia uma forma de controle (...). Nesse contexto particular, ele autoriza a negação da dependência, mesmo que não seja obrigatoriamente aquilo que o prestador procura. (Ribert, 2005)

Ao passo de ser um instrumento dessa troca imaterial, o dinheiro é algo contável e contabilizável, ele manifesta uma lógica estranha ao espírito da família.

¹⁴ Algo já discutido neste trabalho quando pensamos o espaço de sociabilidade que se forma nas financeiras, que vão além da objetividade do dinheiro e da venda de crédito consignado.

Nessa perspectiva, o dinheiro poderia parecer inapropriado, capaz de poluir essa relação. O que fica claro, na leitura dos textos e na etnografia, é que a influência do dinheiro no seio da família não transforma as suas relações, de forma alguma, em transações de mercado ou contratos de serviço; mas as transforma, pois, é fundamental incluí-lo na totalidade das relações incitadas na família. Sempre tendo em vista, como constata Journet, que “na família nós não estamos na ordem do direito, mas sim da prática”.

CAPÍTULO 6

SERIA O CRÉDITO CONSIGNADO MORAL?

Se o empréstimo vicia e traz benefícios claros apenas ao setor financeiro e à variáveis macroeconômicas aparentemente distantes dos entrevistados, mas os seus usos parecem trazer alguns significados importantes aos aposentados que se utilizam dos serviços financeiros, seria o mercado especializado em crédito facilitado a aposentados algo moralmente aceitável? Essa questão, de difícil equação, nos leva a uma interessante bibliografia, pois desde a construção da Economia como ciência, filósofos e pensadores se propõem a buscar justificativas, ou a razão de não haver necessidade de tê-las, que suportem moralmente o capitalismo e suas práticas.

Na etnografia, a moral e a ética aparecem nas novas estratégias motivacionais do gerente Marcelo e nos sentimentos que os vendedores exprimem ao contarem histórias sobre cada cliente que conquistaram contratos de empréstimos. O capitalismo contemporâneo parece ter deglutido – tema brilhantemente discutido por Boltansky e Chiapello (1999) – as críticas à sua imoralidade e injustiça (pré-1968), e passa a apresentar discursos éticos agora complementares à clássica razão instrumental e lucrativa.

O sujeito que vende o crédito apresenta – em suas falas e atos – sentimentos, de dó, afinidade, respeito pelos seus clientes idosos. O funcionário quer vender uma grande quantidade de empréstimo, mas defendem que isso seja feito com ética, “sem enganar o cliente”. A gerência do banco parece divulgar novas teorias de administração em que a moral se encontra com o capitalismo, ou seja, deve-se ter lucro, mas com respeito e ética.

O banco quer apenas o resultado. No entanto, seus intermediários, os gerentes das financeiras, estudaram administração e as novas teorias de *management*. Dessa forma, a impessoalidade monetária se mistura às estratégias “morais” dos gestores.

O cliente não é, obviamente, estritamente racional. Faz empréstimos por impulso, se afoga em dívidas, não lê os documentos e as condições do crédito, não

compara os juros de todos os bancos. Qual parece ser o diferencial para que o aposentado escolha uma às diversas financeiras presentes em um centro de cidade? A forma pela qual é tratado, o carinho que recebeu, o cuidado.

A política pública – aí não pesquisada na etnografia, mas na consulta de material jornalístico sobre o tema – decide legislar pelo empréstimo facilitado à alguns grupos sociais sob uma razão econômica e filantrópica. A expansão do crédito é saudável a uma economia, e com o crédito consignado o risco de inadimplência é mínimo, evitando os efeitos danosos de sobre-aquecimento da economia, além do interesse de aumentar o poder de consumo dos aposentados tidos como indivíduos empobrecidos e fragilizados pelo avanço da idade.

Nesse sistema de diversas variáveis, quero explorar as variáveis Moral e Economia. Elas se somam, se subtraem ou se multiplicam no campo estudado? Como que um campo social específico pode lançar luz sobre a interação entre essas esferas?

André Comte-Sponville (2004) nos propõe outra aproximação na relação entre capitalismo e moral. Em sentido epistemológico, Comte-Sponville defende uma melhor demarcação entre as análises políticas, econômicas e moral. Cabe, simplificadamente, à primeira a questão do que é justo, à segunda do que é possível e à terceira os deveres.

Há, na sua avaliação, um retorno da moral no contexto dos discursos, relembando a tipificação do “novo espírito do capitalismo” (Boltanski e Chiapello, 1999). Entretanto, a avaliação moral (individual, sentimental) não é capaz de resolver, nem ao menos de propor, problemas sociais e políticos que nos são colocados, pensar coletivamente sobre o seu destino comum. A história, segundo o autor, demonstra que as transformações sociais são uma tarefa independente da espiritualidade e da moralidade.

O capitalismo, apesar de suas inumeráveis injustiças, apresenta um “quase monopólio ideológico” (principalmente nas duas últimas décadas). Não há, na opinião de Comte-Sponville, necessidade de sentido para que o capitalismo funcione; quem o necessita são os indivíduos e, num sentido mais geral, a civilização. Para ele é uma contradição filosófica pensar em um sistema “socialmente moral”.

A moral e a economia, o dever e o interesse podem à vezes caminhar na mesma direção. A decisão é tomada pelo interesse; a ação moral pressupõe um “desinteressamento” (tradução livre ao conceito kantiano).

As ciências puras não se questionam moralmente, mas por que o fazemos com a economia? A resposta de Comte-Sponville é radical: em Economia não há moral. Que todos desejem o crescimento jamais evitou uma recessão. A Economia não tem vontade, nem consciência, como poderia ter moral? É um processo sem sujeitos e sem fins, não tem vontades, preferências, nem objetivos.

A tese deste autor é de que há ordens filosóficas separando a economia da moral. Na ordem econom-tecno-científica nada é, rigorosamente, imoral; está submetida a leis, causalidades, a uma racionalidade imanente, nada a ver com nossos julgamentos de valor, não tem deveres. Em suma, conhecer não é julgar.

Não é a moral que define o preço; é a lei de oferta e demanda. Não é a virtude que acrescenta valor; é o trabalho. Não é o dever que rege a economia; é o mercado. (Comte-Sponville, 2004:83)

A economia é, assim, amoral! A moral vem de fora da economia. O erro é considerar qual riqueza é suficiente para uma sociedade humanamente aceitável. Mas não exijam da economia aquilo que não é sua função. A economia não precisa passar pela consciência moral dos indivíduos.

Em relação a ética corporativa, também se pronuncia. A ética é importante, faz vender, faz parte do *marketing*. Não se trata de uma moral, mas sim de uma estratégia, é um valor profissional.

Amartya Sen (1999) defende, ao contrário, a tese da Economia como uma ciência moral. Constrói a sua argumentação tendo como indissociáveis os conceitos de liberdade individual – ideal fundador da modernidade, do capitalismo e da sua ciência – e das responsabilidades sociais.

A reflexão econômica (em tese abstrata, por se tratar de uma ciência dedutiva) se reporta necessariamente à ética do mundo real. Em última instância, quando não há comida suficiente para todos, alguns morrem de fome. Não é um questionamento apenas teórico, há sérias consequências práticas.

Desenvolve seu argumento definindo uma razão fundada na utilidade *versus* fundamentada na liberdade.

A tradição utilitarista considera que o essencial não é a liberdade de adquirir, mas os resultados conquistados. O utilitarismo avalia os resultados em questão em função de uma característica mental: o prazer ou o desejo (a “utilidade”). (...) Uma ética social centrada na liberdade nos conduzirá em uma direção totalmente diferente daquela onde fazemos cálculos sociais baseados no prazer e do desejo. (Sen, 1999:56,61)

A liberdade, para o autor, é o valor social maior e um produto da própria sociedade. No entanto, compreende que há uma diferença considerável na importância dos diversos agentes; uma teoria da justiça fundada sob a liberdade deve estar atenta a todas essas diferenças. A escolha na maneira como nos organizamos enquanto sociedade deve estar em função da sua capacidade de promover as capacidades humanas, essas desempenhando papel central na promoção da liberdade individual. O mercado pode ser um aliado as liberdades individuais, mas a economia precisa desenvolver uma teoria das escolhas sociais.

Esses dois trabalhos – apresentando debates implícitos entre si – nos propõe questões cruciais para pensar a relação entre a moral e a economia. Me parece pouco útil defender uma ou outra versão, o que fica claro é como as tentativas de limiar o conhecimento esbarram em seres sociais totais. As ciências produzem mundos abstratos, e isso se mostra crucial para o avanço da ciência, mas a realidade etnográfica nos confirma o seu caráter hipotético.

Isto é, difícil propor uma avaliação moral sobre a política pública e o negócio privado do crédito consignado. Isto apresenta consequências pessoais e estruturais complexas e conflitantes. Apesar de comprometer as finanças pessoais de indivíduos em geral pobres e no fim da vida, o crédito é bem aceito pelos seus clientes e traz novos valores que parecem recompor esta perda financeira. A economia nacional aparece reforçada nesta última década, e a ampliação do crédito é uma das razões explicativas usadas por economistas de diversas correntes de pensamento. A análise antropológica e econômica deste campo social leva a conclusões distintas pois analisam outras esferas e outros valores.

CAPÍTULO 7

EMPRÉSTIMOS APAIXONADOS

Pensar o dinheiro como matriz de diversas relações sociais – interessantes para se estudar um grupo social – sem abrir mão de expor as contradições que ele expressa, não é uma tarefa trivial. O dinheiro pode ser entendido como uma linguagem, e o antropólogo como um de seus intérpretes; mas, uma análise social do dinheiro não pode deixar de pensá-lo como parte de um mecanismo de reprodução do capital (e por que não da sociedade), com as particularidades do capitalismo contemporâneo.

O meu objetivo foi fazer uma análise da venda de crédito consignado à aposentados, sem me restringir a uma moldura essencialmente moral e anti-material. Penso, usando as palavras de Miller (2007), que

o desejo de dar crédito à maneira como os consumidores consomem e à autenticidade de alguns de seus desejos por bens não precisa diminuir o valor da crítica acadêmica da maneira como as companhias tentam vender bens e serviços, ou explorar os trabalhadores ao fazê-lo. Então é bem possível adotar uma aceitação dos bens como potencialmente um aspecto integral da humanidade moderna sem na verdade contradizer as doutrina dos mais estridentes críticos. (...) Assim como a crítica do consumo precisa ser desfeita por sua postura moral subjacente, o mesmo vale para o apoio ao consumo. Nesse caso, no entanto, o problema costumava ser não tanto a naturalização do consumo como uma atividade, mas a naturalização de um meio particular de assegurar o consumo, que é o capitalismo. (Miller, 2007: 38, 39)

Este debate me leva ao questionamento da possibilidade de fazer conviver em uma análise social as perspectivas antropológicas e econômicas. Duas ciências que, pode-se dizer grosso modo, trabalham com premissas de homem e sociedade diferentes, e uma relação entre ciência e práxis distinta¹⁵.

Há duas peculiaridades da Economia em relação às outras ciências sociais que são importantes: observa-se uma estreita ligação entre a teoria pura e a aplicada; e as hipóteses com alto nível de abstração, que são aplicadas à realidade concreta.

¹⁵ Apenar de pensar na Economia e na Antropologia como áreas de saber marcadas pelo debate entre teorias em conflito sobre o caráter e o significado das formas de produção e reprodução da vida social.

Tal proeza foi muito discutida na história da construção da ciência, e tem como paradigma o trabalho de John Stuart Mill (1843, 1844). Lemos em Mill que as premissas da ciência, no caso especificamente da econômica, são dadas pela experiência (introspecção e observação), verdades *à priori*. Assim, a ciência, em Mill, é compreendida à partir de um processo dedutivo, em que, a partir das premissas, e através de raciocínio lógico, se constroem as explicações científicas. A economia, para o autor, como uma ciência mental, preocupada com motivações humanas e modos de conduta. Para Mill, o econômico deve ser entendido como um território da vida social (muito diferente do senso prático e das regras de ação); a sua ciência, como o estudo da ação racional, na tentativa de encontrar nexos causais para explicar o mundo.

Deve-se ter claro, quando se estuda Mill, a sua concepção de “homem econômico”, fundamental ao se pensar as premissas da Economia. Uma abstração, de um homem motivado estritamente pelo desejo da riqueza; ponderado pela sua aversão ao trabalho e pelo desejo de desfrute no consumo dispendioso. Ou seja, um ser determinado pela sua natureza, levado a preferir uma porção maior de riqueza a uma menor (ponderado pelas co-motivações). Para Mill, isso não é uma concepção ideológica, mas sim um método.

O trabalho de Mill, quando analisado atentamente, extrapola os limites da história do pensamento econômico e se mostra iluminador. Ele deixa claro o caráter abstrato da Economia, sustentando um “homem econômico” que se torna apenas um mecanismo *à priori* de organização da ciência. Há, em Mill, uma construção da natureza econômica, em especial na sua relação com a riqueza, não como uma ideologia, mas sim como uma premissa da ciência.

Outro autor fundamental na construção de uma epistemologia da Economia é Lionel Robbins (1935). Para ele, o objetivo central dessa ciência é determinar os meios mais econômicos para fins diversos (os quais não cabe a ela estudar); assim relacionando escassez e valor econômico. De acordo com Robbins, os economistas partem da seguinte condição de existência humana: o homem quer riqueza e descanso; não tem o suficiente para satisfazer os dois, pode gastar seu tempo extra aumentando ou uma ou outra; assim, tem que escolher, *they have to economise*.

O aspecto econômico surge, em Robbins, da relação entre a disposição de tempo e de recursos, com o seu sistema de vontades; se dá quando a demanda é maior do que a oferta. Ou seja, do ponto de vista do economista, as condições de

existência humana partem de fins variados (que não cabe à Economia estudar), mas, como o tempo e os meios de atingí-los são limitados e capazes de aplicação alternativa, cabe ao indivíduo (e a Economia) escolher.

Para Robbins, os conflitos de escolha são uma característica permanente da existência humana. Dadas as possibilidades técnicas e materiais de uma sociedade e seu sistema de valores, limitados por meios escassos, cabe a Economia compreender as regras de conduta e conflitos psicológicos que envolvam as suas escolhas enquanto expressão da escassez. A riqueza não existe pela qualidade do bens, mas por sua escassez.

Desse ponto de vista, a Economia é uma ciência dos fatos determináveis, uma ciência da escolha para recursos escassos e dado fim; cabe a ela entender as razões que afetam os fatores que regulam a dinâmica da escolha diante de recursos escassos.

Nesse autor, já aparece um elemento distinto, muito importante à teoria econômica contemporânea, na medida em que a legitimidade científica configura uma facilidade à aplicação prática, a utilidade da Economia consiste em lançar luz sobre o significado e a coerência das diferentes avaliações finais. Quando se está face a face com escolhas, ela nos permite escolher com total ciência (de “estar ciente”) das implicações daquilo que estamos escolhendo, não nos obriga a aceitar aquela escolha, mas nos esclarece das implicações das alternativas; assim a Economia ganha significado prático, na medida em que nos faz agir de maneira consistente.

Por último, nessa apresentação resumida de autores centrais¹⁶ à metodologia da Economia, cabe pensar o texto de Milton Friedman (1953). Neste texto, uma espécie de paradigma à metodologia econômica contemporânea (e ortodoxa), a Economia é entendida como uma ciência positiva, na medida em que é um corpo de generalizações que podem ser utilizadas para prever mudanças nas circunstâncias no fenômeno.

¹⁶ Dei espaço aos autores da metodologia econômica ortodoxa por considerar que apresentam uma visão extrema, radical e por isso propõem um debate mais intenso com a possível contribuição que as outras ciências sociais, em especial a Antropologia podem oferecer à Economia. Além disso, a literatura exposta é *mainstream*, ou seja, lida e aceita na maior parte dos centros de estudo e universidades de Economia; daí seu valor simbólico e, portanto, importância de ser estudado.

As hipóteses da ciência, para Friedman, só podem ser testadas pela conformidade das previsões em relação ao fenômeno observado. O papel das suposições na análise econômica é de delimitar não as forças que operam em determinada relação, mas aquelas que são úteis para entender uma determinada classe de fenômenos. O termo central é “*as if*”: a hipótese não precisa ser realista, apenas deve ser útil para explicar e prever a realidade, explicada como se estivéssemos no mundo hipotético.

Ou seja, uma teoria não pode ser testada pela comparação das suas suposições com a realidade. Uma teoria econômica é realista na medida em que faz previsões mais precisas do que outras teorias alternativas; ou seja, pela acurácia de suas predições. Usando uma escola antropológica, Friedman tem uma concepção funcional e utilitarista da Economia.

Esses três autores – Mill, Robbins e Friedman, que são os autores usados nos cursos de metodologia da Economia para explicar e definir o que é a ciência econômica – obrigaram-me a pensar em que a Antropologia pode contribuir à análise econômica. Se a Economia, assim como diz sua metodologia tradicional, se ancora em um princípio de natureza humana, na escassez e na necessidade de prever fatos novos; como a Antropologia pode ajudar a iluminar as questões que envolvem a esfera material da vida em sociedade?

A Economia pode ser uma ciência moral, mas não escapa da previsão e, portanto, exige um método que julgue, que crie critérios daquilo que é científico. Podemos exigir à Economia nenhum compromisso com a reflexão das suas hipóteses e com a explicação de fatos-não-novos? Devemos assumir positividade da ciência, presente em Friedman, da Economia como uma espécie de Engenharia social, algo que se preocupa unicamente em resolver problemas práticos?

Podemos ser otimistas, e pensar com Mill: a concepção de um *Homo oeconomicus* é apenas um método, uma abstração que serve de premissa à ciência; mas não é uma ideologia. No entanto, a literatura moderna em Economia usa e abusa de considerações acerca da natureza humana para justificar diversas contradições da sociedade capitalista. O egoísmo, por exemplo, é diversas vezes utilizado para justificar, por exemplo, a competitividade e a desigualdade social.

Lendo em Robbin: “*Life is short. Nature is niggardly*” (pp. 13); “*there are only twenty-four hours in the day*”, “*scarcity of means to satisfy ends of varying importance is an almost ubiquitous conditions of human behaviour*” (pp. 15); penso,

por exemplo, em Sahlins (1972) e Clastres (1974). A Antropologia tem reivindicado a revisão da noção de escassez como um elemento constitutivo da sociedade “ocidental”, e criticado a tentativa de relacionar a escolha de bens escassos à natureza humana. Se a escassez é um fenômeno do tempo, da natureza, Robbins não estaria transformando um fenômeno particular da sociedade ocidental em *raison d'être* da humanidade? Como explicar economias em que a escassez não é fenômeno importante apesar de terem também vinte e quatro horas no dia e possibilidades técnicas limitadas?

Gostaria de ressaltar as considerações de Mary Douglas e Mashall Sahlins à pergunta sobre qual deve ser a contribuição de uma “Antropologia da Economia”. Para Douglas (1979), cabe a Antropologia desconstruir, de uma vez por todas, a abstração do indivíduo racional, cabe a ela investigar como os consumidores se envolvem numa série de trocas simbólicas nas suas trocas econômicas. Para tanto, compara o consumo com a linguagem. Os bens são neutros, seu usos são sociais, são instrumentos para ativar a solidariedade, a inveja ou outros rituais cuja função é a de marcadores de conjuntos particulares de papéis sociais. Neste sentido, os gastos são como rituais, cuja função é dar sentido aos fluxos incompletos dos acontecimentos.

Para Sahlins (1976), a Antropologia “não pode mais contentar-se com a ideia de que os costumes são simplesmente utilidades fetichizadas”, cabe a Antropologia ir em busca dos imperativos culturais, o código cultural que governa a “utilidade”. A utilidade, para Sahlins, aparece *post facto*, ela, em si, envolve um processo de significação.

Para ele o debate entre o prático e o significativo é a questão *fatídica* do pensamento social moderno. E isso, podemos pensar, é exaustivamente discutido por Marx (1867), ao pensar o Capital como relação social e o fetichismo presente na mercadoria. Sahlins (1976) entra nessa antiga, além de “fatídica”, discussão: a produção é um momento funcional de uma estrutura cultural, entendendo o consumo como discurso que produz e reproduz significados e valores constituídos. A utilidade, para Sahlins, aparece *post facto*, ela, em si, envolve um processo de significação.

Os seu diálogos com Marx, certas vezes, são explícitos. Para Sahlins, pelo trabalho o homem não apenas aliena seu trabalho, congelado em forma objetiva, mas também sedimenta um pensamento. Tanto Marx, quanto Sahlins, questionam o pragmatismo usado para se pensar as relações entre economia e sociedade; um

“fetiche” para o primeiro, uma “ilusão que tem bases materiais” para o segundo. Sahlins observa a reprodução econômica, entendendo a economia como locus principal também da produção e transmissão de símbolos, as relações de produção como uma espécie de classificação que é reiterada através de todo o esquema cultural. Sahlins prolonga as referências ao entender a produção racional visando o lucro paralelamente à produção de símbolos; tudo no capitalismo conspira para esconder a lógica simbólica do processo, encorajando sua manipulação (é “elaborado”), não hesitando em destruir outras possibilidades simbólicas (é “perigoso”).

Sahlins propõe uma crítica às explicações a partir do interesse utilitários para a formulação de “culturas humanas”. Entende a habilidade de fazer seu “mundo material” de acordo com um esquema de significados – criado, mas nunca o único possível - como uma qualidade distintiva da espécie humana. Isto é, a “cultura” não se conforma às pressões materiais; o utilitarismo – vivido pelo sujeito, pensado pelo economista – é uma das maneiras pela qual a sociedade pode se experimentar. A Antropologia “não pode mais contentar-se com a ideia de que os costumes são simplesmente utilidades fetichizadas”, diz Sahlins, “cabe a Antropologia ir em busca dos imperativos culturais”. A cultura, para o autor, como “ordens de significados, de pessoas e coisas” e que deve ser descoberta pela Antropologia.

Bruno Latour e Vincent Lépinay (2008) trazem uma rica contribuição a este debate, ao defender uma “Economia dos interesses apaixonados”. Dessa forma, nos propõe uma teoria viável em que economia e antropologia se contribuem para melhor compreender os fenômenos sociais. Nesse sentido, ressaltam a importância do sociólogo francês Gabriel Tarde e como sua concepção de análise social, apesar de derrotada durante do século XX, traz questões metodológicas interessantes.

Tarde defendia a invenção de uma psicologia econômica (não confundir com “economia comportamental”). Não acredita em generalizações, a infraestrutura e a superestrutura, em sua análise, não existem. Questiona a divindade econômica e a visão de harmonia. Defende que tudo é intersubjetivo, o valor é a intensidade de crença e desejo sob determinado objeto.

Retira a oposição entre o psicológico e o social. Quer estudar a trajetória humana e social sem supor a existência previa de infraestrutura econômica, para ele invenções colonialistas na ciência econômica. Sem Economia, não há economia. A Economia é assim, para Tarde, a ciência dos interesses apaixonados. Tudo na

economia é irracional, extra-econômico. O homem econômico não tem nada de humano. Critica o objetivismo, a noção de estrutura é um artefato de nossa ignorância.

Nesse método, as leis de imitação são uma constatação teórica de Tarde, seria assim que os sujeito, empresas e a própria sociedade se move. Dá importância à retórica, persuasão, performance; denotando discussões que seriam muito posteriores à sua obra. Não se pode separar quem organiza de quem é organizado. Tarde encosta a economia no social, com uma ligeira soma de previsibilidade.

CONCLUSÃO

Assim, a Antropologia pode contribuir à campos econômicos como o do crédito consignado, mostrando como formas extremas de opressão podem ser vividas e percebidas pelos agentes envolvidos. Nunca se esquecendo que essas relações tem sua historicidade e sua estrutura: uma das maiores dificuldades de se estudar um campo econômico através do olhar antropológico é a de escutar e transpor os desejos dos entrevistados, sem deixar de fazer a crítica social pertinente.

REFERÊNCIAS

ABRAMOVAY, Ricardo; BITTENCOURT, Gilson; MAGALHÃES, Reginaldo. Informação de Crédito: um meio para ampliar o acesso dos mais pobres ao sistema financeiro. **Pesquisa & Debate**, volume 16, número 2(28), pp. 203-248, 2005.

AVANZA, Martina; LAFERTÉ, Gilles; e PENISSAT, Etienne. O crédito entre as classes populares francesas: o exemplo de uma loja em Lens. **Mana** 12(1), 7-38, 2006.

BLOCH, Maurice. Les usages de l'argent. **Terrain** 23, 5-10, 1994.

BOLTANSKI, Luc; CHIAPELLO, Ève. **Le nouvel esprit du capitalisme**. Paris: Gallimard, 1999.

BRAUDEL, Fernand. **A dinâmica do capitalismo**. Rio de Janeiro: Rocco, 1987, c.1985.

CLASTRES, Pierre. **La Société contre l'État**. Paris: Minuit, 1974.

COMTE-SPONVILLE, André. **Le capitalism est-il moral?** Sur quelques ridicules et tyrannies de notre temps. Paris: Albin Michel, 2004.

DEBERT, Guita Grin. **A reinvenção da velhice**. São Paulo: Edusp, 1999.

DOUGLAS, Mary e ISHERWOOD, Baron. **O Mundo dos Bens**. Para uma antropologia do consumo. Rio de Janeiro: Editora UFRJ, 2006, c1979.

FRIEDMAN, Milton. "The Methodology of Positive Economics" in MÄKI, Uskali. **The Methodology of Positive Economics**. Reflections on the Milton Friedman legacy. Cambridge: Cambridge University Press, 2009, c1953.

GRAEBER, David. **Toward an Anthropological Theory of Value**. The False Coin of Our Own Dreams. New York: Palgrave, 2001.

HARVEY, David. **A condição pós-moderna**: uma pesquisa sobre as origens da mudança cultural. São Paulo, SP: Loyola, 1993, c1989.

HIRSCHMAN, Albert. **As paixões e os interesses**. Rio de Janeiro: Record, 2002, c1977.

HOLLANDA, Sergio Buarque de. **Raízes do Brasil**. São Paulo: Cia. das Letras, 2006, c1936.

JOURNET, Nicolas. L'argent en famille. **Terrain** 45, 5-12, 2005.

KEYNES, John Maynard. **A Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda**. São Paulo : Nova Cultural, 1985, c1936.

LATOUR, Bruno; LÉPINAY, Vicent Antonin. **L'économie sciences des interest passions**. Introduction à l'anthropologie économique de Gabriel Tarde. Paris: La Découverte, 2008.

MARX, Karl. **O capital (vol. 3)**. O processo global de produção capitalista. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2008, c1894.

MAUSS, Marcel. "Ensaio sobre a dádiva: forma e razão da troca nas sociedades arcaicas" in: **Sociologia e Antropologia**. São Paulo: Cosac Naify, 2003, c1925.

MILL, John Stuart. **A lógica das ciências morais**. São Paulo: Iluminuras, 1999, c1843.

_____. "Da definição de Economia Política e Do Método de Investigação Próprio a Ela" in: **Sistema de Lógica Indutiva e Outros Textos**. São Paulo: Abril Cultural, 1974, C1844.

MILLER, Daniel. Consumo como cultura material. **Horizontes Antropológicos** 28, 33-63, 2007.

NEIBURG, Federico. As moedas doentes, os números públicos e a antropologia do dinheiro. **Mana** 13(1), 2007.

RIBERT, Evelyne. Dire la dette à travers l'argent ou la taire à travers le don: les allocataires du RMI et l'aide monétaire. **Terrain** 45, 53-66, 2005.

ROBBINS, Lionel. **An essay on the nature and the significance of economic science**. London: Macmillan and Co., 1945, c1935.

SAHLINS, Marshall. **Cultura e Razão Prática**. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Editor, 2003, c1976.

_____. "A sociedade afluyente original" in: **Cultura na Prática**. Rio de Janeiro: Editora UFRJ, 2007, c1972.

SEN, Amartya. **L'économie est une science morale**. Paris: La Découverte, 1999.

ZELIZER, Viviana. Intimité et économie. **Terrain** 45, 13-28, 2005.