

A sociologia do crédito e da finança*

Bruce G. Carruthers

1. Introdução

As economias capitalistas modernas fundamentam-se principalmente em um sistema de empréstimos que sustentam as transações de mercado. O crédito envolve fundamentalmente a decisão de uma das partes de emprestar uma soma de dinheiro à outra parte. Neste texto eu delinheio dez fatores que contam em uma decisão sobre crédito e discuto os aspectos sociológicos de cada um. Juntos, engendram uma estrutura para uma sociologia do crédito e da finança.

No centro de todo sistema financeiro está um conjunto de transações de crédito, e o crédito sempre envolve a questão da confiança. Um credor que provê dinheiro para um tomador de empréstimo confia que o devedor pague seu empréstimo. Em muitas situações em que pessoas, firmas e organizações concedem crédito, a confiança é um problema fundamental que é colocado e resolvido repetidamente.

A questão de em quem confiar quando se negocia dinheiro tem sido discutida por milhões de pessoas ao longo dos séculos. E seu recorrente aparecimento produziu um enorme conjunto de práticas organizacionais, cognitivas, sociais e institucionais que têm a intenção de determinar quem é merecedor de um empréstimo.

* Tradução de Sonia Veasey; revisão de Antonio Pedroso Neto e Karen Artur.

Hoje vivemos em uma economia de crédito, e as evidências sobre o uso de crédito vêm de mais de mil anos. Quando a troca em uma economia de mercado acontece com base em um pagamento a prazo, uma das partes aceitou a promessa de pagamento mais que o pagamento em si. Os clientes compram coisas sem pagá-las em dinheiro na hora – em vez disso, o vendedor prorroga o crédito e aceita a promessa do comprador. Por exemplo, alguém compra um carro novo de outra pessoa e promete pagar no futuro. O vendedor confia no comprador? Ou talvez alguém toma dinheiro emprestado e promete pagar futuramente. O credor acredita na promessa de quem tomou o dinheiro emprestado? Como os financiadores sabem distinguir quem é confiável daquele não confiável? Aqui eu descrevo o período do começo do século XIX até a metade do século XX, nos EUA, um período que cobre grandes mudanças na alocação de crédito e o desenvolvimento do sistema financeiro e bancário norte-americano. As diferenças ao longo do tempo e nos setores econômicos produzem variações que uso para engajar argumentos sobre o que causa confiança e quais são suas consequências. Além disso, muitas das práticas originadas nos Estados Unidos foram espalhadas em outros lugares, e são agora usadas ao redor do mundo.

O crédito é um velho problema de confiança. No início da Inglaterra moderna, por exemplo, muitas senão todas as transações de mercado eram feitas com base no crédito (HOPPIT, 1987, p. 133-134; HUNT, 1996, p. 30-31). Comerciantes tinham listas de débitos dos clientes e fornecedores que deveriam “ser pagos” anualmente, ou após a colheita. Compradores e vendedores eram unidos por longas cadeias de relações devedor/credor, criando redes de negócios locais, nacionais e internacionais, nas quais o crédito dado ao comerciante pelo fornecedor permitia a este último também conceder crédito aos seus clientes, e assim por diante. Os comerciantes dependiam fortemente de créditos e, de modo virtual, todos eram simultaneamente credores e devedores ao mesmo tempo.

Sem crédito, um comerciante no início da modernidade não poderia sobreviver no mercado e nem poderia funcionar sem dar crédito a outros. Muitos “problemas de confiança” tiveram de ser resolvidos para o crédito efetivamente substituir o dinheiro na troca e, assim, o crédito foi se tornando cada vez mais importante. Nos Estados Unidos do século XIX, a maior parte do comércio teve de lutar com o mesmo problema de crédito. Earling (1890, p. 20) disse: “Toda nossa estrutura comercial se apoia nele (crédito)”. Hoje, a troca de mercado depende dramaticamente da disponibilidade de crédito – o suprimento de dinheiro é totalmente inadequado em si mesmo. O crédito é atualmente uma parte crucial das economias modernas e,

assim, o problema específico de confiança se tornou presente. Sem alguma medida de confiança não há crédito e o sistema financeiro de um país pode parar.

Nos dois últimos séculos, a solução das questões de crédito tem mudado de uma avaliação pessoal do caráter do devedor no contexto de relações sociais informais para um sistemático uso de dados financeiros quantitativos apoiados em relações contratuais legais. O caráter pessoal ainda influi, mas não tem mais um papel singular. Além disso, as avaliações têm se tornado cada vez mais formais. Na área de crédito, testemunhamos o desenvolvimento de uma tecnologia da confiança. A confiança pessoal fundamentada no contato direto entre as pessoas deu lugar a uma confiança impessoal com base no contato indireto, nas relações formais e no conhecimento racionalizado. Em virtude de o crédito poder ser concedido de vários modos, a mudança não é simples. Esbocei uma estrutura para analisar por quais meios as pessoas resolvem seus problemas de confiança em relação ao crédito. A confiança tem sido um problema prático para as pessoas do mundo dos negócios. Como elas têm tentado resolver o problema?

As situações de confiança envolvem incerteza e vulnerabilidade (HEIMER, 1999). Confiança se torna problemática para um indivíduo quando ele é vulnerável às ações de outros e não tem certeza do que aquela pessoa vai fazer. O destino da primeira pessoa está nas mãos do outro imprevisível. As pessoas administram a confiança pela redução da incerteza (por exemplo, procuram aprender mais sobre o que a outra pessoa costuma fazer), pela redução da vulnerabilidade (diminuem o efeito das possíveis ações das outras pessoas) ou por ambas as coisas. A concessão de crédito é previsível: uma vez que um empréstimo é feito, o credor está vulnerável ao devedor (dependendo do tamanho do empréstimo) e não está completamente certo se o devedor irá lhe pagar. Antes de adotar essa medida de vulnerabilidade e incerteza, o credor tem de decidir se o devedor é suficientemente confiável para garantir o pagamento.

Credores têm reduzido sua vulnerabilidade em relação aos devedores e manejado suas incertezas de muitas maneiras distintas, dependendo dos ambientes legais e institucionais, redes sociais, práticas de negócios, normas sociais e outros fatores. Os atuais banqueiros norte-americanos, por exemplo, podem usar o sistema legal para ajudar a cumprir contratos de empréstimos (FREYER, 1982), e podem contar com a lei de falência se o devedor ficar insolvente (CARRUTHERS & HALLIDAY, 1998).

No passado, os sistemas legais influíam menos nessa questão e os credores tinham de fazer cumprir os acordos por outros meios. Ambas as questões de incerteza e vulnerabilidade foram afetadas pelo aparecimento das corporações no

mercado. No século XVIII, um credor podia se preocupar com o caráter moral de seu devedor, mas a situação é diferente quando o crédito envolve uma organização.

Embora essas mudanças tenham afetado a alocação e o volume de crédito, não diminuíram a importância do problema. Em quem confiar? Essa ainda é uma pergunta que atormenta os credores. Identifiquei dez características diferentes com as quais os credores têm se preocupado quando estão decidindo em quem confiar. O balanço entre elas varia ao longo do tempo, espaço e situação, mas coletivamente refletem a natureza social profunda dos sistemas financeiros e de crédito.

- 1) *As qualidades pessoais do devedor*: credores têm sempre focado o caráter pessoal do devedor como ponto-chave da confiança, assumindo que algumas pessoas mantêm suas promessas melhor do que outras. O problema para o credor é como reconhecer tais pessoas e quais seriam as características externas nas quais prestar mais atenção (Homens casados são mais confiáveis do que solteiros? Ou são as mulheres mais confiáveis que os homens? etc.). Claramente, algumas características são mais visíveis que outras. Por exemplo, pesquisas sobre discriminação racial ou de gênero nos mercados de crédito têm mostrado como as tendenciosas atribuições de confiança podem moldar tomadas de decisão discricionárias em favor de um grupo sobre o outro e também funcionar como previsão da autossatisfação do credor (MUNNELL et al., 1996; YINGER, 1995). Tais discriminações beneficiam alguns (membros de dentro do grupo) e prejudicam outros (membros de fora do grupo).
- 2) *As relações sociais informais entre devedor e credor*: as relações estáveis e multidimensionais que envolvem rígidas obrigações normativas podem tornar o devedor mais confiável aos olhos do credor e ainda fornecem “informações confidenciais” sobre a real situação econômica do devedor. As relações de parentesco e de amizade são os melhores exemplos dessa situação: as pessoas tendem a confiar mais em parentes e em amigos íntimos do que em estranhos. Isso acontece porque conhecem os parentes e amigos mais intimamente e têm meios informais de fazer que os acordos sejam cumpridos. Pesquisas sobre esse assunto resultaram diretamente do famoso artigo de Granovetter de 1985 sobre incrustação (*embeddedness*) (por exemplo, UZZI, 1999; UZZI & GILLESPIE, 2002; UZZI & LANCASTER, 2003), como também se fundamentaram no famoso e mesmo antigo artigo de Macaulay sobre contratos (MACAULAY, 1963). Esses artigos são muito importantes para quem

faz pesquisa histórica sobre crédito (por exemplo, LAMOREAUX, 1994; HANLEY, 2004), e também para quem estuda as inter-relações corporativas (MIZRUCHI, 1996).

- 3) *As relações formais entre o devedor e o credor*: por meio de leis comerciais confiáveis, os contratos de empréstimo podem ajudar a coagir o devedor a pagar o débito, podem manter os credores informados sobre a real situação do devedor e podem reduzir, para o credor, o custo de não pagamento da dívida (pela aquisição de outros tipos de transações, securitizadas ou paralelas). Dessa forma, os contratos podem lidar tanto com a vulnerabilidade como com a incerteza. Os governos, por razões políticas, também podem regular os contratos devedor/credor para proteger um dos lados (geralmente o devedor) de transações exploradoras e predatórias (por exemplo, CARRUTHERS, GUINNANE & LEE, 2005). Esse aspecto tem sido estudado principalmente por historiadores de economia e pesquisadores sobre direito-e-economia. Os estudos comparativos sobre a confiança e eficiência do sistema legal demonstram que boas leis acentuam o crescimento financeiro, que se traduz em altas taxas de crescimento econômico (LA PORTA et al., 1997; 1998; LEVINE, 1998). Tais estudos, com a Crise Financeira da Ásia, fizeram que recentemente o FMI e o Banco Mundial se tornassem mais interessados nas instituições legais.
- 4) *A ampla rede de relacionamento do devedor*: certos tipos de redes e formas de inserção social podem restringir o comportamento do devedor a tal ponto que podem influenciar a valoração do crédito. Por exemplo, consideremos um devedor que desfruta de uma alta posição social dentro de um grupo ou rede social. Ele pode prejudicar sua reputação se ficar inadimplente publicamente – sua valiosa posição social funciona como uma espécie de penhora. Ou consideremos uma rede de tomadores de empréstimos que tem uma responsabilidade conjunta pelas dívidas, como em muitos arranjos de microcrédito; ou um tomador de empréstimo particular que pode estar ligado a outros que podem atuar como fiadores informais do empréstimo. As análises do Grameen Bank, associações de crédito rotativo e outros arranjos similares refletem esse aspecto (BIGGART, 2001; LIGHT & BONACICH, 1988, p. 243-272; LIGHT, KWUON & ZHONG, 1990; PITT & KHANDKER, 1998).
- 5) *As características financeiras do devedor*: quão fácil e acuradamente os credores podem medir a atual situação financeira de um devedor tem

mudado muito com o aumento geral da informação financeira sistemática. Hoje, requisitos de arquivamento e divulgação impostos sobre as companhias públicas de comércio por agências reguladoras como a SEC (United States Securities and Exchange Commission) e o desenvolvimento de procedimentos contábeis geralmente aceitos (GAAP) proporcionam um alto volume de informação financeira padronizada e disponível publicamente. Os requisitos de divulgação também são colocados privadamente (sendo arrolados na Bolsa de Nova York), e muitas das informações sobre as firmas são criadas pelo setor privado (por meio de agências de classificação de crédito como Dun e Bradstreet – para pequenos negócios –, Standard & Poor's e Moody's – para títulos de corporações e outros papéis negociáveis, ver SINCLAIR, 2005). Estudos sociológicos de contabilidade admitem a parcialidade e a falta de neutralidade da informação quantitativa, assim como os interesses profissionais dos contadores (CARRUTHERS & ESPELAND, 1991; MILLER, 1994; PORTER, 1995; CALAVITA, PONTELL & TILLMAN, 1997). E vários escândalos sobre a contabilidade das corporações (por exemplo, Enron, WorldCom etc.) demonstram que tal informação é facilmente manipulável e passiva de corrupção. No entanto, o volume desse tipo de informação tem tido um impacto na redução da incerteza dos financiadores.

- 6) *Os objetivos do credor e do devedor*: a construção da confiança é afetada pelo que o credor e o devedor pretendem fazer com o financiamento. O empréstimo é uma transação econômica estrita ou ela envolve avaliações e considerações extraeconômicas? Se, por exemplo, o credor quer usar um empréstimo para doação ou como parte de uma operação filantrópica, o retorno do dinheiro não é um problema e nem o é a confiança no devedor. Quando os empréstimos são usados para facilitar uma venda, como um financiamento parcelado para bens duráveis, os financiadores muitas vezes estão dispostos a estender o crédito e até mesmo a dar o benefício da dúvida a credores não conhecidos (GELPI & JULIEN-LABRUYÈRE, 2000). Os financiadores também estão preocupados em saber se o devedor vai usar o dinheiro para fins comerciais ou pessoais. A pesquisa sobre o significado social e cultural do dinheiro (por exemplo, ZELIZER, 1994; 1996; CARRUTHERS & ESPELAND, 1998; MULDREW, 1998) certamente ajuda compreender o contexto extraeconômico do dinheiro e do crédito. Mas desde que os objetivos do financiador envolvam o desenvolvimento econômico (em adição à doação),

pode ser admitida a importância de exemplos como os da política de empréstimos para o desenvolvimento econômico orientado pelo Estado, na Coreia do Sul (Woo, 1991).

- 7) *As soluções disponíveis no caso de inadimplência*: nas modernas economias de mercado, essas soluções estão na lei de falência e determinam o que irá acontecer quando um devedor não é mais capaz de cumprir seus empréstimos. A lei de falência varia de país para país, e vai desde a que privilegia o credor à que privilegia os devedores, e sempre encontra um ponto de equilíbrio entre a liquidação ou a reorganização de uma firma. A lei de falência empresarial tornou-se mais consequente na atual fase do neoliberalismo, que enfatiza as economias de mercado e os mercados competitivos, e tem sido objeto de vários estudos sociológicos (CARRUTHERS & HALLIDAY, 1998; DELANEY, 1992; SULLIVAN et al., 2000). E, como parte da estrutura legal dos mercados, a lei de falência ganhou a atenção do FMI e do Banco Mundial depois da Crise Financeira da Ásia.
- 8) *Diversificação do credor*: sob certas circunstâncias, o problema da valorização da confiança em credores particulares pode ser resolvido pela agregação de um amplo número de credores semelhantes e, então, estimando-se estatisticamente a probabilidade de inadimplência dentro de todo o grupo. O credor não mais se preocupa com um só devedor, mas prefere conhecer a média de perdas e, então, simplesmente cobrar o suficiente em juros para cobrir essas perdas. A securitização de hipotecas residenciais no mercado secundário de hipotecas faz exatamente isso e demonstra o poder dessa técnica. Para entender como a diversificação de crédito funciona como estratégia, devemos prestar mais atenção aos estudos sobre padronização, quantificação, liquidez e emergência da lógica actuarial (PORTER, 1995; ESPELAND & STEVENS, 1998; CARRUTHERS & STINCHCOMBE, 1999).
- 9) *Intermediários*: grupos de terceiros em comum entre o devedor e o credor quase sempre funcionam como laço de união (como no caso de bancos de investimento que intermedeiam os financiamentos entre devedores e credores). O intermediário fornece informação confiável aos financiadores e pode até mesmo corroborar a confiabilidade do devedor. À dinâmica dual dos pares devedor/credor se associa um terceiro parceiro. As pesquisas sobre corretagem, estrutura de

rede e redes entre as próprias empresas, incluindo inter-relações entre diretores, têm explorado esses assuntos.

- 10) *O contexto monetário*: desde que as dívidas são finalmente para ser pagas em dinheiro, o *status* do dinheiro fornecido pode ter um efeito significativo nas relações devedor/credor. Assim, as mudanças dramáticas no nível de preço e a disseminação de incertezas sobre o valor do dinheiro, podem favorecer os devedores (no caso de inflação) ou os credores (no caso de deflação), e também afetar de modo geral a disposição das pessoas de emprestar dinheiro a outras (MANN, 2002, p. 172-174). A confiança em um devedor pode ser influenciada pela confiança no dinheiro que ele pagará, mesmo se as promessas de um devedor forem mantidas.

Esses dez fatores não são igualmente importantes em todas as instâncias, mas cada um deles afeta o conhecimento ou a vulnerabilidade e, conseqüentemente, a disposição de um financiador para emprestar dinheiro. Do ponto de vista do credor, é melhor quando todos os fatores convergem na mesma direção, tornando a decisão de emprestar dinheiro mais fácil (por exemplo, o devedor tem bom caráter, assina um contrato formal correto, tem uma relação informal muito forte com o credor, poderá perder reputação em caso de inadimplência, pagará em dinheiro cujo valor é estável etc.). No entanto, nem sempre as coisas são claras. Às vezes alguns aspectos sinalizam um alto nível de confiança enquanto outros, baixo nível, dando ao credor um quadro misturado. E as tentativas de melhorar a confiança em uma dimensão podem, na realidade, piorar em outra dimensão ao longo do processo. Por exemplo, um credor que insiste em um contrato formal pode, na verdade, minar a relação pessoal entre as partes (do mesmo modo que um contrato pré-nupcial de casamento pode esfriar uma relação muito romântica) e, assim, inadvertidamente reduzir o nível de confiança geral. O envolvimento em uma relação social informal pode aumentar a obrigação do devedor de pagar sua dívida, mas também pode aumentar a obrigação do financiador de emprestar (e, no caso de insolvência, pode fortalecer a obrigação de perdoar ou rolar a dívida do insolvente) Os financiadores desenvolveram várias heurísticas para capturar alguns desses aspectos do empréstimo, os chamados três C: caráter, capacidade e capital, mas essas regras sem precisão somente oferecem guias grosseiros para as tomadas de decisões.

Às vezes, o desenvolvimento de uma base de confiança pode tornar outras bases relativamente menos importantes. Na Nova York do século XVIII, as cortes, a lei comercial e os contratos formais substituíram as relações pessoais na concessão de crédito (ROSEN, 1997, p. 72-73). Por todo o século XIX, os mercados locais e regionais

norte-americanos se integraram em um só mercado nacional. Em conjunto com o comércio de longa distância veio a informação nacional de crédito (fornecida por agências de crédito como R.G. Dun) e o desenvolvimento de leis que valorizaram os papéis comerciais e outras formas de instrumentos negociáveis (FREYER, 1982; WEINBERG, 1982). Esses meios formais permitiram os empréstimos anônimos e tornaram mais fácil fornecer empréstimos para pessoas desconhecidas e distantes. A informação sobre classificação de crédito se desenvolveu consideravelmente desde então (se estendendo do crédito comercial a títulos de ferrovias, e, então, aos papéis negociáveis de empresas e, eventualmente, atingindo até as dívidas dos governos) e é agora amplamente usada em todo o mundo (OLEGÁRIO, 2003; SINCLAIR, 2005).

O balanço entre um grande número de fatores é altamente influenciado pela capacidade e pelas políticas do Estado. Evidentemente o cumprimento de contratos formais depende da existência de um sistema legal efetivo apoiado pelos poderes coercivos do Estado. Além do mais, o Estado promulga as leis de falência e administra o volume de dinheiro. Finalmente, por seu poder regulador, o Estado geralmente influencia a produção de informação financeira quantitativa sobre firmas e mercados, como também modela o formato de tais informações. A importância do Estado e o fato de que emprestar dinheiro frequentemente envolve enormes diferenças de poder significa que o crédito e toda a estrutura das relações entre devedor/credor *sempre* levanta questões políticas e econômicas mais amplas.

As decisões sobre crédito, como tecnologia social da confiança, têm mudado substancialmente com o passar dos tempos. A importância relativa do caráter pessoal do devedor tem declinado ao mesmo tempo em que a importância das relações formais e legais entre devedores e credores tem crescido. Isso não quer dizer que caráter pessoal não importa mais (ver, por exemplo, NEWBURGH, 1991), mas já não é mais o critério único ou predominante. A importância das relações informais entre devedores e credores tem diminuído (mas não desapareceu), embora em certas circunstâncias (por exemplo, na Rússia contemporânea) o sistema legal problemático pode necessitar de uma reversão à informalidade (KALI, 2001). O uso da diversificação e a confiança na informação financeira sobre os devedores também têm crescido.

Se a base da confiança mudou do conhecimento quantitativo pessoal embutido nas relações informais, de um lado, para os dados financeiros sistemáticos e impessoais combinados com relações formais legais, de outro, o que essa mudança quer dizer? Quais são as possíveis consequências? Apesar da crescente importância da categorização de crédito, do cálculo da capacidade de pagamento, as organizações que calculam e promulgam essas classificações para firmas ou indivíduos

são pouco conhecidas e sujeitas a, virtualmente, nenhum controle público (JEACLE & WALSH, 2002; SINCLAIR, 2005). Alguns tipos de contratos de empréstimo estão sujeitos à regulação (por exemplo, a agiotagem, os pequenos empréstimos e justas leis de empréstimo), mas muitas não estão. E as interconexões entre os diferentes tipos de crédito formal e informal raramente são examinadas.

Como os credores crescentemente vêm tomando decisões de empréstimos com base nos protocolos formais, que reúnem e processam informações quantitativas e computam o devedor como confiável ou não, a informação informal se torna marginal (KERWER, 2001). O que conta em tais decisões são os fatos que podem ser contabilizados. É muito mais fácil medir acuradamente o fluxo de caixa de um devedor (1) do que seu caráter moral ou suas relações sociais (2). A informação sobre o fato 1 terá mais ênfase somente se ela pode ser coletada sistematicamente e sintetizada em simples *bottom lines* (relatórios de lucros e perdas), diferentemente da informação sobre o fato 2.

As teorias sobre a valoração do crédito embutidas em protocolos de decisão de crédito quantitativamente fundamentados e em heurísticas anteriores são executadas da mesma maneira que comerciantes põem em prática o Black-Scholes, modelo de opção de preço (MACKENZIE, 2003). Eles têm veracidade à medida que são colocados em ação, não simplesmente porque “espelham” uma realidade pre-existente. Além disso, os julgamentos sobre a credibilidade têm a qualidade de autorrealizáveis: tornam-se verdadeiros porque são realizados. Uma firma avaliada como tendo credibilidade receberá o crédito de que precisa para operar de maneira próspera, enquanto uma firma avaliada como não tendo credibilidade não receberá semelhantes empréstimos (ou os terá em condições inferiores) e será, portanto, mais provável seu fracasso.

Protocolos formais quantitativos parecem reduzir a discricionariedade dos que tomam decisões (PORTER, 1995). Pode-se argumentar que as decisões tomadas estritamente com base em “números” envolvem menos “chamadas ao julgamento”, e menos situações nas quais os que tomam decisões devem interpretar ativamente as ambiguidades encontradas para decidir sobre a credibilidade de alguém. A redução da discricionariedade não é, no entanto, a mesma coisa que sua eliminação. E a aparência de decisão não discricionária faz a discricionariedade remanescente mais conseqüente, não menos porque permite aos que tomam decisões exercer sua discricionariedade sem ser completamente responsáveis (desde que supostamente não tenham discricionariedade).

Em um mundo de avaliação de crédito altamente racionalizada, ser capaz de dar ou negar a alguém o benefício da dívida pode fazer uma grande diferença (MUNNELL et al., 1996).

2. A agenda de pesquisa

Dada a centralidade do crédito nos sistemas financeiros das economias capitalistas modernas, é sem surpresa que o crédito, como tópico de pesquisa, levante as mais diferentes questões e leve a importantes direções (do microcognitivo ao macroestrutural, da psicologia social à economia política). A sociologia econômica começou a explorar algumas dessas linhas de pesquisa e, em muitos casos, ainda resta muito trabalho a ser feito. Alguns caminhos me parecem particularmente muito frutíferos.

Em primeiro lugar, sociólogos devem procurar um maior entendimento sobre como as instituições de crédito operam e que tipo de relações elas têm com as instituições formais. As instituições formais são mais visíveis e mais fáceis de mensurar e de estudar. As instituições informais são relativamente invisíveis (tanto para os sociólogos como para as autoridades públicas), embora não menos importantes. É claro, por exemplo, que os trabalhadores migrantes que remetem os salários para seus países de origem muitas vezes fazem uso das instituições financeiras informais (por exemplo, o sistema *hawala*). Como isso funciona tão efetivamente, sem o benefício do cumprimento legal, é uma questão importante a ser resolvida.

Em segundo lugar, embora os sociólogos da economia reconheçam que as redes sociais têm importância, exatamente por que e como elas importam permanece um mistério. Tratar essas questões pode requerer uma mudança de foco das estruturas das redes para o conteúdo das relações dentro da rede. Que conjunto de expectativas, obrigações e demandas combinam com que tipo de relação social (por exemplo, amigos *versus* parentes *versus* conhecidos) e como elas variam conforme o grau de força e intensidade dessas relações? (por exemplo, irmãos *versus* primos em segundo grau). Essas expectativas, obrigações e demandas são implícitas ou explícitas, latentes, ou manifestas, claras ou ambíguas? Quão transitivas elas são? Em resumo, o amigo do amigo tem a mesma forma de relação, embora mais fraca, que um amigo possui?

Em terceiro lugar, embora o reconhecimento sociológico da conexão entre a lei e o capitalismo nos leve até Max Weber, ainda há muito o que aprender sobre como essas estruturas legais, as ideologias e as profissões dão forma às transações

econômicas. As instituições financeiras internacionais têm se mostrado muito interessadas na "regra da lei" e muitas demandas têm sido feitas no sentido da necessidade das leis calculáveis e previsíveis para as economias de mercado. O argumento básico é o de que países com sistemas legais incompletos, não confiáveis e imperfeitos aumentam muito a incerteza e, assim, os investidores se tornam relutantes em investir. Com baixos níveis de investimento vêm baixos níveis de crescimento econômico. Essa convicção tem inspirado programas de reformas legais em diferentes partes do mundo, incluindo a Europa oriental e central e a Ásia do oriente. Mas a evidência diz que a segurança jurídica não é, de fato, uma condição necessária para o crescimento econômico. Além disso, a criação da segurança jurídica não é, por si só, uma tarefa simples e trivial (é muito mais que escrever leis claras).

E, finalmente, em quarto lugar, o cálculo que os prováveis credores fazem para acessar a credibilidade dos prováveis devedores é hoje profundamente fundamentado na informação quantitativa de todas as variedades. Uma vez que as informações e suas assimetrias estão no centro dos mercados de crédito, compreender a criação, a aquisição, o processamento e a distribuição de informação requer um tipo de sociologia do conhecimento econômico. Os sociólogos ainda não descobriram os vieses cognitivos e as limitações inerentes à tomada de decisão com base em números, apesar do fato de os mercados financeiros e as instituições estarem imersos em informações numéricas. Historiadores como Theodore Porter (1995) podem oferecer *insights* úteis, mas o que realmente precisamos é 'uma descrição densa' de como os números são criados e usados.

As transações de créditos postas no centro dos sistemas bancário e financeiro são profundamente processos sociais. Como o quadro esboçado anteriormente indica, os diferentes aspectos do crédito engajam questões de incerteza e de vulnerabilidade, mas o fazem de tal maneira que claramente incluem fatores, instituições e estrangimentos sociais. Além disso, o padrão de engajamento muda com o tempo enfatizando que as relações de crédito têm uma importante dimensão histórica. Mais que olhar os estudos sociológicos sobre crédito e finanças como um tipo de conhecimento exótico ou um empreendimento especializado, deveríamos reconhecê-los como uma linha de pesquisa muito óbvia e natural. O crédito adiciona duração às transações econômicas, separando no tempo o dar do receber. A duração, por sua vez, traz incerteza e vulnerabilidade, e, para lidar com isso, as pessoas desenvolvem uma variedade de estratégias sociais, artifícios e medidas que são a matéria-prima da pesquisa sociológica.

Referências bibliográficas

- ARROW, K. J. *The Limits of Organization*. New York: W.W. Norton, 1974.
- BIGGART, N. W. Banking on Each Other: The Situational Logic of Rotating Savings and Credit Associations. *Advances in Qualitative Organization Research*, 3, p. 129-152, 2001.
- BURT, R. S. *Structural Holes*. Cambridge: Harvard University Press, 1992.
- CALAVITA, K.; PONTELL, H.; TILLMAN, R. *Big Money Crime: Fraud and Politics in the Savings and Loan Crisis*. Berkeley: University of California Press, 1997.
- CARRUTHERS, B. G. *City of Capital: Politics and Markets in the English Financial Revolution*. Princeton: Princeton University Press, 1996.
- _____. Economy, Society and History: The Historical Sociology of Markets. In: ADAMS, J.; CLEMENS, E. S.; ORLOFF, A. S. (Eds.). *Remaking Modernity: Politics, History and Sociology*. Durham: Duke University Press, 2004.
- _____. The Sociology of Money and Credit. In: SMELSER, N.; SWEDBERG, R. (Eds.). *Handbook of Economic Sociology*. 2. ed. Princeton: Princeton University Press and Russell Sage Foundation, 2005.
- CARRUTHERS, B. G.; BABB, S. L. The Color of Money and the Nature of Value: Greenbacks and Gold in Postbellum America. *American Journal of Sociology*, 101(6), p. 1556-1591, 1996.
- CARRUTHERS, B. G.; ESPELAND, W. N. Accounting for Rationality: Double-Entry Bookkeeping and the Rhetoric of Economic Rationality. *American Journal of Sociology*, 97(1), p. 31-69, 1991.
- _____. Money, Meaning and Morality. *American Behavioral Scientist*, 41(10), p. 1384-1408, 1998.
- CARRUTHERS, B. G.; GUINNANE, T.; LEE, Y. *The Passage of the Uniform Small Loan Law*. Paper presented at the 2005 Conference of the Canadian Network for Economic History, Kingston, Ontario.
- CARRUTHERS, B. G.; HALLIDAY, T. C. *Rescuing Business: The Making of Corporate Bankruptcy Law in England and the United States*. Oxford: Oxford University Press, 1998.
- CARRUTHERS, B. G.; HALLIDAY, T. C.; BABB, S. L. Institutionalizing Markets, or the Market for Institutions? Central Banks, Bankruptcy Law and the Globalization of Financial Markets. In: CAMPBELL, J.; PEDERSEN, O. (Eds.). *The Rise of Neoliberalism and Institutional Analysis*. Princeton: Princeton University Press, 2001.
- CARRUTHERS, B. G.; STINCHCOMBE, A. L. The Social Structure of Liquidity: Flexibility in Markets and States. *Theory and Society*, 28(3), p. 353-382, 1999.
- COOK, K. S.; RUSSELL, H.; LEVI, M. *Cooperation Without Trust?* New York: Russell Sage Foundation, 2005.

- DASGUPTA, P. Trust as a Commodity. In: GAMBETTA, D. (Ed.). *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*. Oxford: Basil Blackwell, 1988.
- DEI OTTATI, G. Trust, Interlinking Transactions and Credit in the Industrial District. *Cambridge Journal of Economics*, 18, p. 529-546, 1994.
- DELANEY, K. J. *Strategic Bankruptcy: How Corporations and Creditors Use Chapter 11 to Their Advantage*. Berkeley: University of California Press, 1992.
- EARLING, P. R. *Whom to Trust: A Practical Treatise on Mercantile Credits*. Chicago: Rand, McNally, 1890.
- ESPELAND, W. N.; STEVENS, M. Commensuration as a Social Process. *Annual Review of Sociology*, 24, p. 313-343, 1998.
- FREYER, T. Antebellum Commercial Law: Common Law Approaches to Secured Transactions. *Kentucky Law Journal*, 70, p. 593-608, 1982.
- FUKUYAMA, F. *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. New York: Free Press, 1995.
- GAMBETTA, D. *The Sicilian Mafia: The Business of Private Protection*. Cambridge: Harvard University Press, 1993.
- GELPI, R.-M.; JULIEN-LABRUYÈRE, F. *The History of Consumer Credit: Doctrines and Practices*. Tradução de Mn Liam Gavin. London: Macmillan Press, 2000.
- GULATI, R. Social Structure and Alliance Formation Patterns: A Longitudinal Analysis. *Administrative Science Quarterly*, 40, p. 619-652, 1995.
- HANLEY, A. Is it Who You Know? Entrepreneurs and Bankers in São Paulo, Brazil, at the Turn of the Twentieth Century. *Enterprise and Society*, 5(2), p. 187-225, 2004.
- HAWTHORN, G. Three Ironies in Trust. In: GAMBETTA, D. (Ed.). *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*. Oxford: Basil Blackwell, 1998.
- HEIMER, C. A. Solving the Problem of Trust. In: COOK, K. S.; LEVI, M.; HARDIN, R. (Eds.). *Social Structure and Trust*. New York: Russell Sage Foundation, 1999.
- HOPPIE, J. *Risk and Failure in English Business 1700-1800*. Cambridge: Cambridge University Press, 1987.
- HUNT, M. R. *The Middling Sort: Commerce, Gender, and the Family in England 1680-1780*. Berkeley: University of California Press, 1996.
- JEACLE, I.; WALSH, E. J. From moral evaluation to rationalization: accounting and the shifting technologies of credit. *Accounting, Organizations and Society*, 27, p. 737-761, 2002.
- KALI, R. Business Networks in Transition Economies: Norms, Contracts, and Legal Institutions. In: MURRELL, P. (Ed.). *Assessing the Value of Law in Transition Economies*. Ann Arbor: University of Michigan Press, 2001.
- KERWER, D. *Standardising as Governance: The Case of Credit Rating Agencies*. Bonn: Max-Planck-Projektgruppe Recht der Gemeinschaftsgüter, 2001.

- LAMOREAUX, N. *Insider Lending: Banks, Personal Connections, and Economic Development in New England*. Cambridge: Cambridge University Press, 1994.
- LA PORTA, R. et al. Legal Determinants of External Finance. *Journal of Finance*, 52(3), p. 1131-1150, 1997.
- _____. Law and Finance. *Journal of Political Economy*, 106(6), p. 1113-1155, 1998.
- LEVINE, R. The Legal Environment, Banks, and Long-Run Economic Growth. *Journal of Money, Credit, and Banking*, 30(3), p. 596-613, 1998.
- LIGHT, I.; BONACICH, E. *Immigrant Entrepreneurs: Koreans in Los Angeles, 1965-1982*. Berkeley: University of California Press, 1988.
- LIGHT, I.; KWUON, I. J.; ZHONG, D. Korean Rotating Credit Associations in Los Angeles. *Amerasia*, 16, p. 35-54, 1990.
- MACAULAY, S. Non-Contractual Relations in Business. *American Sociological Review*, 28, p. 55-69, 1963.
- MACKENZIE, D. An Equation and Its Worlds: Bricolage, Exemplars, Disunity and Performativity in Financial Economics. *Social Studies of Science*, 33/6, p. 831-868, 2003.
- MADISON, J. H. The Evolution of Commercial Credit Reporting in Nineteenth-Century America. *Business History Review*, 48, p. 164-186, 1974.
- MANN, B. H. *Republic of Debtors: Bankruptcy in the Age of American Independence*. Cambridge: Harvard University Press, 2002.
- MILLER, P. Accounting as social and institutional practice: an introduction. In: HOPWOOD, A.; MILLER, P. (Eds.). *Accounting as Social and Institutional Practice*. Cambridge: Cambridge University Press, 1994.
- MISZTAL, B. *Trust in Modern Societies: The Search for the Bases of Social Order*. Cambridge: Polity Press, 1996.
- MIZRUCHI, M. S. What Do Interlocks Do? An Analysis, Critique and Assessment of Research on Interlocking Directorates. *Annual Review of Sociology*, 22, p. 271-298, 1996.
- MULDREW, C. *The Economy of Obligation: The Culture of Credit and Social Relations in Early Modern England*. Houndmills: Macmillan Press, 1998.
- MUNNELL, A. H. et al. Mortgage Lending in Boston: Interpreting HMDA Data. *American Economic Review*, 86(1), p. 25-53, 1996.
- NEWBURGH, C. Character Assessment in the Lending Process. *The Journal of Commercial Bank Lending*, p. 34-39, Apr. 1991.
- OLEGARIO, R. Credit Reporting Agencies: A Historical Perspective. In: MILLER, M. J. (Ed.). *Credit Reporting Systems and the International Economy*. Cambridge: MIT Press, 2003.
- PITT, M. M.; KHANDKER, S. R. The Impact of Group-Based Credit Programs on Poor Households in Bangladesh: Does the Gender of Participants Matter? *Journal of Political Economy*, 106, p. 958-996, 1998.

- PORTER, T. *Trust in Numbers: The Pursuit of Objectivity in Science and Public Life*. Princeton: Princeton University Press, 1995.
- PUTNAM, R. D. *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press, 1993.
- ROSEN, D. A. *Courts and Commerce: Gender, Law, and the Market Economy in Colonial New York*. Columbus: Ohio State University Press, 1997.
- SCHMITZ, H. From Ascribed to Earned Trust in Exporting Clusters. *Journal of International Economics*, 48, p. 139-150, 1999.
- SINCLAIR, T. J. *The New Masters of Capital: American Bond Rating Agencies and the Politics of Creditworthiness*. Ithaca: Cornell University Press, 2005.
- SULLIVAN, T. A.; WARREN, E.; WESTBROOK, J. L. *The Fragile Middle Class: Americans in Debt*. New Haven: Yale University Press, 2000.
- TOOTELL, G. M. B. Defaults, Denials, and Discrimination in Mortgage Lending. *New England Economic Review*, p. 45-51, Sep./Oct. 1993.
- UZZI, B. Embeddedness in the Making of Financial Capital: How Social Relations and Networks Benefit Firms Seeking Financing. *American Sociological Review*, 64, p. 481-505, 1999.
- UZZI, B.; GILLESPIE, J. Knowledge Spillover in Corporate Financing Networks: Embeddedness, Network Transitivity, and Trade Credit Performance. *Strategic Management Journal*, 23, p. 595-618, 2002.
- UZZI, B.; LANCASTER, R. Relational Embeddedness and Learning: The Case of Bank Loan Managers and Their Clients. *Management Science*, 49(4), p. 383-399, 2003.
- WEINBERG, H. R. Commercial Paper in Economic Theory and Legal History. *Kentucky Law Journal*, 70, p. 567-592, 1982.
- WOO, J.-E. *Race to the Swift: State and Finance in Korean Industrialization*. New York: Columbia University Press, 1991.
- YINGER, J. *Closed Doors, Opportunities Lost: The Continuing Costs of Housing Discrimination*. New York: Russell Sage Foundation, 1995.
- ZELIZER, V. A. R. *The Social Meaning of Money: Pin Money, Paychecks, Poor Relief and Other Currencies*. New York: Basic Books, 1994.
- _____. Payments and Social Ties. *Sociological Forum*, 11, p. 481-495, 1996.