

# FORMAS DE INTEGRAÇÃO E ‘TRÍADE MERCANTIL’: O CARÁCTER NÃO ONTOLÓGICO DO MERCADO NA ANÁLISE INSTITUCIONAL DE KARL POLANYI

NUNO MIGUEL CARDOSO MACHADO

## RESUMO

A análise da economia enquanto processo instituído, proposta por Polanyi, concretiza-se no estudo dos padrões institucionais que esta pode assumir empiricamente: reciprocidade, redistribuição e troca mercantil. Esta última – corporizada num sistema de mercados autorregulados – apenas se assume como forma de integração dominante nas sociedades capitalistas modernas. O estudo das formas de integração

– assim como a sua extensão lógica à análise dos conceitos de comércio, dinheiro e mercado – permitirá que as ciências sociais evitem uma visão marcada pela ‘mentalidade de mercado’, ou ‘falácia economicista’. Se o comércio e o dinheiro têm acompanhado a humanidade desde os seus primórdios, os mercados são um desenvolvimento institucional bem mais recente.

## PALAVRAS-CHAVE

Polanyi, reciprocidade, redistribuição, troca, mercado.

## INTRODUÇÃO

Na base do pensamento Polanyiano encontra-se a convicção de que a economia capitalista de mercado – um “sistema interconectado de mercados formadores de preços” – reveste um carácter de absoluta excepcionalidade na história das sociedades humanas. Nas sociedades do passado, a economia estava incrustada (*embedded*) na sociedade, ou seja, inserida nas relações sociais entre os seus membros. Pelo contrário, no capitalismo moderno, a economia desincrustou-se da sociedade, autonomizando-se e fugindo a qualquer controlo social consciente<sup>1</sup>. Polanyi defendia, portanto, o estabelecimento de um novo edifício conceptual e metodológico capaz de salientar enfaticamente as semelhanças e, talvez ainda mais importante, as diferenças entre os vários sistemas sociais e económicos. Polanyi pretendia, acima de tudo, escapar à influência nefasta da “falácia economicista” (cf. Polanyi 1968a) – que consiste na identificação automática e acrítica da economia com a sua forma de mercado – produzida pela corrente formalista no campo da antropologia económica<sup>2</sup>.

Assim, partindo da definição substantiva de economia, Polanyi preconiza uma análise da economia enquanto processo instituído de interação entre o homem e o ambiente natural e social que o rodeia, o qual resulta numa contínua oferta de meios materiais para satisfazer as necessidades humanas. Esta concretiza-se no estudo dos padrões institucionais mediante a combinação dos quais a economia adquire unidade e estabilidade, i.e., a interdependência e a recorrência das suas partes. Polanyi identifica três padrões fundamentais que designa de formas de integração: reciprocidade, redistribuição e troca mercantil (cf. Polanyi 1968a; Polanyi 1977a; Polanyi 2000).

De um modo sucinto, a reciprocidade consiste em “movimentos entre pontos correlativos de grupos simétricos”; a redistribuição designa “movimentos apropriativos em direção a um centro e, também, no sentido inverso” (do centro para “fora”); a troca refere-se “aos movimentos ‘vice-versa’ que ocorrem entre ‘mãos’ sob um sistema de mercado” (cf. Polanyi 1968a: 148-149). Assim, a reciprocidade tem como princípio institucional subjacente a simetria, a redistribuição requer algum grau de centralidade e a troca pressupõe a existência de um sistema de mercados formadores de preços.

De acordo com a classificação de Polanyi, podemos afirmar que, em geral, as sociedades arcaicas são predominantemente redistributivas, embora possa haver espaço para alguma troca. Nas sociedades primitivas ou tribais opera a reciprocidade e, também, em parte, a redistribuição. Apenas nas sociedades modernas é que o sistema de mercados

1 Cf. Machado (2010) para uma análise detalhada do conceito de incrustação (*embeddedness*) e das suas implicações para a disciplina da (Nova) Sociologia Económica.

2 Cf. Machado (2012) para uma análise do ‘Grande Debate’ entre substantivistas e formalistas.

autorregulados – um padrão institucional relativamente recente – se assume como forma de integração dominante.

Polanyi considerava também que um inquérito crítico das definições de comércio, dinheiro e mercados deveria possibilitar um conjunto de conceitos capazes de formar o material em bruto de que as ciências sociais necessitam para tratar os aspetos económicos. Estes três elementos formam a denominada “tríade catalática”<sup>3</sup> – ou mercantil, se preferirmos – e constituíram, no seguimento da análise das formas de integração, outro aspeto importante no seio do pensamento Polanyiano. O autor critica a influência restritiva de uma abordagem mercantil – ou formalista – que considera estes três elementos inseparáveis: onde houver evidência de comércio e/ou dinheiro, a existência de mercados deve ser automaticamente assumida. Pelo contrário, o comércio e o dinheiro têm acompanhado a humanidade desde os seus primórdios, mas os mercados são um desenvolvimento institucional bem mais recente. E, mesmo que se verifique a existência de mercados, estes não têm de assumir necessariamente a forma de um sistema de mercados formadores de preços, que são a exceção, e não a regra, no âmbito da forma assumida pelos mercados.

Como refere Dalton,

Nas economias primitivas e arcaicas, o comércio externo, o dinheiro e os mercados estão organizados de maneiras diferentes daquelas tão familiares no seio do capitalismo [moderno]. (...) Deve-se notar que essas diferenças são expressões de diferenças mais fundamentais na estrutura económica. (...) O esquema de Polanyi procura alcançar um sentido analítico para isso mesmo ao sugerir que o comércio externo, o dinheiro e os mercados assumiram apenas um conjunto reduzido de características organizacionais nas [diferentes] economias [ao longo da história], dependendo do modo transacional (ou ‘padrão de integração’) dominante. (1968: xxxvi)

Em síntese,

As categorias de reciprocidade, redistribuição e troca mercantil de Polanyi e as suas distinções analíticas entre os tipos de dinheiro, mercados e comércio externo permitem-nos descrever a nossa própria economia de modo a tornar os seus aspetos mais importantes comparáveis com as [diversas] economias estudadas pelos antropólogos e pelos historiadores, permitindo assim uma comparação sistemática das semelhanças e das diferenças usando a nossa economia como base. Para além disso, elas permitem-nos analisar as características estruturais das economias primitivas

<sup>3</sup> Polanyi designa por “catalática” (catalactic) uma instituição (supostamente) inerente à troca mercantil enquanto forma de integração (cf. Polanyi 1968: 158). Para o leitor perceber melhor, uma denominação alternativa poderia ser “tríade mercantil”.

sem as apreender através dos quadros teóricos desenhados para a nossa economia. O valor desta abordagem é demonstrado (...) pelo que é possível dizer acerca das formas do dinheiro, comércio externo e mercados nas economias primitivas e arcaicas; e pelo que se pode descobrir acerca das relações estruturadas entre a economia e a organização política, religiosa e consanguínea em todas as sociedades. (Dalton 1968: xxxv-xxxvi)

Então,

O grande objetivo de Polanyi a nível teórico era criar uma ciência económica (economics) substantiva não-mercantil que poderia, assim, providenciar um quadro conceptual geral para todo o espectro de economias antigas nas quais os outros padrões de integração, que não a troca, prevaleciam. (Pearson 1977: xxxv)

Neste artigo, começaremos por apresentar as noções e definições das três formas de integração – reciprocidade, redistribuição e troca mercantil (ponto 2). Depois, analisaremos as perspetivas de Polanyi acerca da “tríade catalática”: comércio, dinheiro e mercados (ponto 3). Em seguida, realçaremos a análise empírica das formas de integração efetuada pelo autor na obra *Dahomey and the Slave Trade*, assim como a influência produzida por Polanyi sobre George Dalton (ponto 4). Finalmente, abordaremos alguns conceitos-chave utilizados por Polanyi na sua análise da moderna economia capitalista de mercado: mercadorias fictícias, movimento duplo (ponto 5) e incrustação (ponto 6).

## AS FORMAS DE INTEGRAÇÃO

### ANÁLISE INSTITUCIONAL

O objetivo de Polanyi era tornar a história económica universal no ponto de partida para uma reconsideração compreensiva do problema da subsistência humana. Ora, o método preconizado para concretizar essa tarefa é a análise institucional e as bases conceptuais resultantes da mesma são constituídas pelas formas de integração (Stanfield 1986: 54).

A tarefa essencial da análise institucional é conceptual ou teórica, não obstante o seu compromisso metodológico com estudos comparativos e descritivos dos arranjos sociais concretos. No entanto, “a capacidade para generalizar e prever depende, com este método, da emergência de padrões comuns de operações institucionalizadas” (Pearson 1957: 309). Neste sentido, uma das maiores conclusões reportadas na obra *Trade and Market in the Early Empires* foi que o registo etnográfico revela apenas um conjunto

reduzido de padrões mediante os quais a economia tem sido organizada nas sociedades humanas. Como se lê na introdução:

a principal tarefa desta livro é conceptual: argumenta que apenas existe um pequeno número de padrões alternativos para organizar a subsistência (livelihood) e providencia as ferramentas para a análise das economias não-mercantis (...) [Com efeito,] é esta limitação dos possíveis padrões de organização económica e das suas combinações efetivas que dá aos pensamentos e dados recolhidos algum sentido e relevância (topicality). [Polanyi et al 1957: xvii-xviii]

Tomados em conjunto, estes padrões conferem uma forma bem definida e delineada ao programa de investigação de Karl Polanyi. Deste modo, ao conceptualizar e reportar a operação dos mesmos em diferentes quadros históricos, Polanyi e os seus colegas abriram caminho para uma teoria mais geral da economia e da sociedade do que aquela que é possível sob a alçada da mentalidade de mercado (Stanfield 1986: 56).

O conceito substantivo de economia é o ponto de partida da análise institucional. Segundo esta visão, a economia pode ser definida como “um processo instituído de interação entre o homem e o seu ambiente, o qual resulta numa oferta contínua de meios materiais para satisfazer as suas necessidades” (Polanyi 1968a: 145). Assim, “o estudo do lugar ocupado pela economia na sociedade é nada mais do que o estudo da maneira como o processo económico está instituído em diferentes épocas e locais. Isto requer a utilização de instrumentos [conceptuais] especiais” (Polanyi 1968a: 148). Polanyi desenvolve essas ferramentas analisando “a maneira como a economia adquire unidade e estabilidade, i.e., a interdependência e a recorrência das suas partes, [algo] alcançado através da combinação de alguns padrões, que podem ser designados por formas de integração” (Polanyi 1968a: 148-149).

Como nota Stanfield,

A análise institucional está portanto preocupada com a integração mútua das atividades económicas e com as outras atividades sociais, e também com a classificação das economias de acordo com a maneira como a integração é sustentada. (1986: 57)

Com efeito,

De entre as várias maneiras como as economias podem ser classificadas empiricamente, deve ser dada preferência a uma que evite prejudicar as questões significativas derivadas do problema do lugar ocupado pela economia na sociedade como um todo. As questões que se destacam são aquelas envolvendo as relações do processo económico com as esferas política e cultural da sociedade. Para evitar

prejudicar essas questões, é sugerido que as economias sejam agrupadas de acordo com a forma de integração dominante em cada uma delas. A integração está presente no processo económico no grau em que aqueles movimentos de bens e pessoas que ultrapassam o efeito do espaço, do tempo e dos diferenciais ocupacionais estão institucionalizados de modo a criar uma interdependência entre esses mesmos movimentos (...) [Assim,] as formas de integração designam os movimentos institucionalizados mediante os quais os elementos do processo económico – dos recursos materiais ao transporte, armazenamento e distribuição dos bens – são ligados. (Polanyi 1977a:35)

Uma determinada forma integradora apenas pode operar no contexto de uma estrutura institucional bem definida. As estruturas de apoio, a sua organização básica e a sua validação derivam da esfera social. Por outras palavras, a análise institucional é mais sociológica do que psicológica: “se a perspectiva histórica significa algo é que os motivos e as personalidades individuais são pouco importantes quando comparadas com as mudanças institucionais” (Polanyi 1977e: 240) A análise comparativa da mudança e da evolução sociais centra-se na estrutura social porque esta seleciona ou restringe atitudes e motivações particulares. Esta é a raiz da insistência de Polanyi em que a denominada natureza humana muda bastante pouco no processo de evolução social. Se os homens parecem ser generosos num lugar e egoístas noutra, não é a sua natureza básica que é diferente, mas antes a sua organização social (Stanfield 1986: 58-59; Stanfield 1981: 7-8). Se não,

Tomemos o caso de uma sociedade tribal. O interesse económico individual só raramente é predominante, pois a comunidade vela para que nenhum dos seus membros esteja faminto, a não ser que ela própria seja avassalada por uma catástrofe (...) Por outro lado, a manutenção dos laços sociais é crucial. Primeiro porque, infringindo o código estabelecido de honra ou generosidade, o indivíduo se afasta da comunidade e se torna um marginal; segundo porque, a longo prazo, todas as obrigações sociais são recíprocas, e seu cumprimento serve melhor os interesses individuais de dar-e-receber. Essa situação deve exercer uma pressão contínua sobre o indivíduo no sentido de eliminar do seu consciente o autointeresse económico (...) Essa atitude é reforçada pela frequência das atividades comunais, tais como partilhar o alimento na caça comum (...) O prémio estipulado para a generosidade é tão importante, quando medido em termos de prestígio social, que não compensa ter outro comportamento senão o de esquecimento próprio. O carácter pessoal nada tem a ver com o assunto (...) As paixões humanas, boas ou más, são apenas dirigidas para finalidades não-económicas. (Polanyi 2000: 65-66)

Em suma, a presença deste ou daquele motivo não é o fator fulcral da análise institucional. Ao invés, interessa-lhe a estrutura institucional na qual os motivos operam. Neste sentido, “a ‘economia’ é concebida como uma componente da cultura e não como um tipo de ação humana, como o processo de vida material da sociedade e não como um

processo de comportamento individual de satisfação das necessidades” (Sahlins 2004: 186), i.e., enquanto expressão de valores ou significados derivados de determinados padrões de interação social. Apenas desta maneira poderemos legitimamente especificar as dinâmicas culturais e reconstruir a verdadeira história das instituições económicas (Stanfield 1986: 62-63).

Podemos concluir que

Para que a análise institucional substantiva seja tão clara quanto possível, o problema económico tem de ser menos um de eficiência e otimização do que um de suficiência. [Deste modo,] a economia é vista como um aspeto da atividade humana que funciona para reproduzir materialmente a sociedade. (Stanfield 1986:65)

## A INFLUÊNCIA DE MALINOWSKI E THURNWALD

No que respeita à tipologia das formas de integração, Polanyi foi influenciado e recebeu inspiração do trabalho efetuado por dois antropólogos: Malinowski e Thurnwald (cf. Polanyi 1968a: 151; Polanyi 2000: 67, 309-313; Humphreys 1969: 173). Malinowski demonstra que, entre os Trobrianders,

a maioria, senão todos os atos económicos pertencem a alguma cadeia de presentes e contrapresentes recíprocos que, a longo prazo, chegam a um equilíbrio e beneficiam igualmente ambos os lados (...) O homem que desobedecesse persistentemente às regras da lei nas suas transações económicas logo se veria à margem da ordem social e económica – e ele está perfeitamente consciente disso. (cit. in Polanyi 2000: 310)

Em suma, segundo Malinowski, “toda a vida tribal é permeada por um constante dar e tomar” e, a fim de tornar possível tal reciprocidade, em todas as sociedades selvagens será encontrada uma certa ‘dualidade’ de instituições ou ‘simetria de estrutura’ como base indispensável de obrigações recíprocas. Thurnwald possui uma visão semelhante, afirmando que “a dádiva de hoje será recompensada pela retoma de amanhã. *Esta é a consequência do princípio da reciprocidade, que permeia todas as relações da vida primitiva*” (itálico nosso), e acrescenta: “entre os Banaros, a partilha simétrica (...) baseia-se na estrutura da sua sociedade, que é igualmente simétrica” (cit. in Polanyi 2000: 312).

Como refere Polanyi,

Thurnwald descobriu ainda que, para além deste comportamento recíproco, e por vezes combinado com ele, a prática da acumulação e da redistribuição era a aplicação mais generalizada, desde a tribo caçadora primitiva até aos maiores impérios. Os bens eram coletados de forma centralizada e depois distribuídos entre os membros da comunidade, numa grande variedade de formas. (...) Esta função distributiva é a fonte primordial do poder político dos órgãos centrais. (2000: 312)

Nas palavras do próprio Thurnwald,

todos os estados arcaicos – a China antiga, o Império dos Incas, os Reinos Indianos, Egipto, Babilónia – fizeram uso de moeda metálica para impostos e salários, mas dependiam principalmente dos pagamentos em espécie acumulados em celeiros e depósitos (...) e distribuídos entre autoridades, guerreiros e classes ociosas, isto é, a parte não-produtiva da população. Neste caso, a distribuição exerce uma função essencialmente económica. (cit. in Polanyi 2000: 313, *italico nosso*)

## RECIPROCIDADE, REDISTRIBUIÇÃO E TROCA (MERCANTIL)

Empiricamente, as principais formas de integração da economia humana são a reciprocidade, a redistribuição e a troca (*exchange*). A reciprocidade denota movimentos entre pontos correlativos de grupos simétricos; a redistribuição designa movimentos apropriativos em direção a um centro e também no sentido inverso (do centro para “fora”); a troca refere-se aos movimentos “vice-versa” que ocorrem entre “mãos” sob um sistema de mercado. A reciprocidade, por conseguinte, pressupõe como pano de fundo grupos organizados simetricamente; a redistribuição está dependente da presença de algum grau de centralidade no grupo; a troca, de modo a produzir integração, requer um sistema de mercados formadores de preços. Assim, os diferentes padrões de integração requerem determinados apoios institucionais<sup>4</sup> (Polanyi 1968a: 148-149; Polanyi 1977a: 35-36).

É por isso importante distinguir entre formas de integração, estruturas de apoio e atitudes pessoais. Polanyi defende que o efeito integrador é condicionado pela presença de determinados arranjos institucionais. O facto a reter é que os meros agregados dos

<sup>4</sup> Schaniel e Neale (cf. 2000) propõem que as formas de integração sejam vistas como maneiras de “mapear” o fluxo de meios materiais dentro de uma sociedade. No nosso entender esta é uma visão bastante redutora dos conceitos propostos por Polanyi. Como explica o próprio Polanyi: “pode-se pensar nas formas de integração como diagramas representando os padrões constituídos pelos movimentos de bens e pessoas na economia (...) [mas,] claramente, tais diagramas podem apenas servir pouco mais do que um objetivo formal. Eles não explicam como é que o movimento que representam pode ocorrer na sociedade em questão nem como é que esse movimento, uma vez ocorrido, pode produzir um efeito integrador. Para possuir tal efeito, e para existir como forma de integração, esse movimento requer a presença de determinadas estruturas na sociedade” (Polanyi 1977a: 36).

comportamentos individuais em questão não produzem, por si só, tais estruturas. Assim, o comportamento de reciprocidade entre os indivíduos integra a economia apenas se existirem estruturas simetricamente organizadas, tais como um sistema simétrico de grupos de parentesco<sup>5</sup> (*kinship*). Todavia, um sistema de parentesco nunca deve a sua origem ao mero comportamento “reciprocativo” ao nível individual. O mesmo se passa com a redistribuição: esta pressupõe a presença de um centro afetador (*allocative*) de recursos na comunidade, mas, em contrapartida, a organização e a validação de tal centro não surge apenas como a mera consequência de atos frequentes de partilha entre os indivíduos. Finalmente, o mesmo é válido para o sistema de mercado: atos de troca (*exchange*) ao nível pessoal apenas produzem preços se ocorrerem no âmbito de um sistema de mercados formadores de preços, um quadro institucional que não pode nunca ser criado por meros atos aleatórios de troca. Em suma, as estruturas de apoio, a sua organização básica e a sua validação derivam da esfera social, i.e., da ação coletiva das pessoas em situações estruturadas. (Polanyi 1968a:150; Polanyi 1977a: 37).

Isto deve ajudar a explicar porque é que na esfera económica o comportamento interpessoal muitas vezes falha em conseguir alcançar os efeitos sociais esperados, na ausência de determinadas pré-condições institucionais. Apenas num ambiente simetricamente organizado irá o comportamento “reciprocativo” resultar em instituições económicas relevantes; apenas onde existirem centros afetadores (*allocative*) poderão os atos individuais de partilha produzir uma economia redistributiva; e apenas na presença de um sistema de mercados formadores de preços irão os atos individuais de troca (*exchange*) resultar em preços flutuantes que integram a economia pois, de outro modo, tais atos de troca (direta) [barter] permanecerão ineficazes e, portanto, tenderão a não ocorrer. (Polanyi 1968a: 151)

Passemos então às formas de integração propriamente ditas. Um grupo que organize as suas relações económicas numa base recíproca terá, para cumprir os seus propósitos, de se dividir em subgrupos cujos membros se possam identificar mutuamente como tal. Assim, membros do grupo A terão de ser capazes de estabelecer relações de reciprocidade com as suas contrapartes no grupo B e vice-versa. Mas a simetria não se restringe a esta dualidade. Três, quatro ou mais grupos podem ser simétricos relativamente a dois ou mais eixos; igualmente, os membros dos grupos não necessitam de “reciprocitar” uns com os outros, mas podem fazê-lo com os membros correspondentes de um terceiro grupo em relação ao qual possuem relacionamentos análogos (Polanyi

5 Danese e Mittone (2008), inspirados em Polanyi, efetuaram uma experiência de “laboratório” que consistia num jogo que procurava reproduzir, ainda que de forma imperfeita, o circuito Kula descrito por Malinowski. Os autores concluíram que Polanyi estava correto: na ausência de algum tipo de simetria induzido, o nível de eficiência do sistema é bastante modesto, ou seja, a reciprocidade requer a existência de arranjos institucionais específicos. Como é óbvio, deve-se analisar estes resultados com precaução, à luz das limitações inerentes ao campo da Economia Experimental.

1968a: 152; Polanyi 1977a: 38-39).

Quanto mais próximos se sentirem os membros de uma comunidade, mais generalizada será a tendência entre eles para se desenvolverem atitudes “reciprocativas” no que se refere a relações específicas limitadas no espaço, no tempo ou noutra sentido<sup>6</sup>. Os laços de parentesco, a vizinhança ou o totem pertencem a grupos mais permanentes e compreensivos; no seu âmbito, associações voluntárias ou semi-voluntárias de carácter militar, vocacional ou social criam situações nas quais, pelo menos transitivamente, se formam agrupamentos simétricos cujos membros praticam alguma forma de mutualidade. O sistema de reciprocidade mais bem autenticado foi descrito por Malinowski na sua análise do circuito Kula das Ilhas Trobriand, na Melanésia Ocidental. Neste circuito existe uma parceria na troca, mas os atos de troca estão separados, de modo que dádiva e contra-dádiva ocorrem em diferentes ocasiões, cerimonializadas, de modo a banir qualquer noção de equivalência. O objetivo da troca não é o ganho (“económico”) individual, mas sim de natureza social. Quem for mais generoso conseguirá um maior prestígio e reconhecimento social (Polanyi 1968a: 152; Polanyi 1977a: 39; Pearson 1977: xxxiii).

A redistribuição obtém-se dentro de um grupo na medida em que na afetação dos bens – incluindo a terra e os recursos naturais – estes são recolhidos por uma “mão” e distribuídos em virtude dos costumes, lei ou decisão central *ad hoc*. Por vezes prefigura-se na recolha física dos bens acompanhada por um armazenamento/redistribuição, enquanto noutras a “recolha” não é física, mas meramente apropriativa, ou seja, assume a forma de direitos de disposição sobre os bens no sítio onde estão localizados fisicamente (Polanyi 1968a: 153; Polanyi 1977a: 40).

Para alguns povos primitivos a vida pública é muito mais desenvolvida no que nas sociedades ocidentais contemporâneas. Festivais, distribuição cerimonial de comida, solenidades religiosas, funerais, colheitas, e outras celebrações oferecem inúmeras ocasiões para uma distribuição em larga escala de comida e, por vezes, mesmo de artigos manufaturados. Uma função importante do chefe é recolher e distribuir a riqueza em tais ocasiões cerimoniais. Não importa se a sanção para a recolha é o parentesco, laços feudais, laços políticos ou a taxaço, o resultado é sempre o mesmo – armazenamento seguido de redistribuição (Polanyi 1977a: 40).

6 Junker (2001) examina o contexto socioeconómico de uma aldeia alemã onde existiu uma denominada economia local e “moral” até aos finais dos anos 60 – assente na reciprocidade – e que resistiu, portanto, durante bastante tempo, à integração num sistema de mercado autorregulado. Com efeito, concluiu que esta aldeia funcionava de acordo com os princípios de uma sociedade pré-mercantil enunciados por Polanyi. A reciprocidade constituía a base da vida económica e social, sendo que todos os princípios de afetação e de organização do trabalho estavam também subordinados a esse princípio. Assim, os sistemas institucionalizados de ajuda mútua desempenham não apenas um papel importante na organização social, como a própria estrutura de produção é definida pela interdependência dos agregados domésticos (households) através das transferências recíprocas. Em suma, a economia, conjuntamente com a sociedade, garante a segurança e a sobrevivência do indivíduo uma vez que a preocupação com os outros membros da comunidade está incrustada nas relações de produção e nas instituições sociais (cf. Junker 2001: 66-76).

A redistribuição<sup>7</sup> ocorre por diversas razões, em todos os níveis civilizacionais, desde a primeira tribo caçadora até aos vastos sistemas de armazenamento do Antigo Egípto, Suméria, Babilónia ou Peru. Em países de grande dimensão, as diferenças no solo e no clima poderão tornar a redistribuição necessária; noutras casos é causada pela discrepância temporal entre a colheita e o consumo. A redistribuição de poder aquisitivo pode ser valorada em si mesma, i.e., de acordo com objetivos requeridos pelos ideais sociais, como sucede no moderno Estado do Bem-Estar. O princípio permanece o mesmo: recolher e distribuir a partir de um centro (Polanyi 1968a: 153; Polanyi 1977a: 40-41; Pearson 1977: xxxiv).

A troca (*exchange*) consiste num movimento bidirecionado de bens entre pessoas, orientado para o ganho que resulta para os participantes. Para que possa servir como uma forma de integração, a troca requer o apoio de um sistema de mercados formadores de preços. Podem-se distinguir três tipos de trocas: um movimento meramente locacional, uma “mudança de bens” entre duas partes (troca operacional); e os movimentos de troca apropriativos, quer a uma taxa definida (troca decisional), quer a uma taxa regateável (troca integradora). No que se refere à troca com uma taxa definida, a economia é integrada pelos fatores que fixam essa taxa, não pelo mecanismo do mercado. Até os mercados formadores de preços são integradores apenas se estiverem ligados num sistema que dissemine o efeito dos preços a outros mercados, para além daqueles diretamente afetados (Polanyi 1968a: 154-155; Polanyi 1977a: 42).

O discutir dos preços (*higgling-haggling*) foi reconhecido corretamente como constituindo a essência do comportamento de regateio (*bargaining*). Para que a troca seja integradora, o comportamento dos parceiros deve ser orientado para produzir um preço que é tão favorável para cada um deles quanto possível, mediante a “negociação”. Tal comportamento contrasta abertamente com o da troca a um preço definido (fixo). A troca com preços definidos envolve nada mais do que o ganho para cada uma das partes implícito na decisão de trocar; a troca com preços flutuantes almeja um ganho que apenas pode ser obtido através de uma atitude de antagonismo entre os parceiros. O elemento do antagonismo, embora diluído que seja, que acompanha esta variante de troca é inevitável. Nenhuma comunidade, que pretenda proteger a fonte da solidariedade entre os seus membros, pode permitir que uma hostilidade latente se desenvolva em torno de uma matéria tão vital para a existência (sobrevivência) física como no que se refere,

7 Smelser (1959) propôs dividir a categoria da redistribuição em duas: sistemas nos quais a recolha central é genuinamente seguida pela redistribuição, como na divisão da colheita entre as diferentes castas na aldeia Indiana, e aqueles em que a recolha serve para mobilizar os recursos para empreendimentos do grupo governante – construção de pirâmides, por exemplo. Mas, como nota Humphreys, “as duas funções são frequentemente conduzidas pela mesma organização, e justificadas da mesma maneira como servindo os interesses coletivos; a distinção entre distribuição material imediata e os benefícios diferidos ou menos mensuráveis das atividades dos governantes não parecem suficientes para introduzir a ‘mobilização’ como uma categoria separada” (1969: 205).

por exemplo, ao acesso à comida. Daí a exclusão universal das transações com carácter de ganho referentes aos produtos alimentares nas sociedades primitivas e arcaicas. Esta exclusão, largamente difundida, do regateio sobre as vitualhas remove automaticamente os mercados formadores de preços da esfera das instituições antigas (Polanyi 1968a: 155; Polanyi 1977a: 42; Pearson 1977: xxxiv-xxxv).

Poderemos ainda mencionar um quarto princípio de integração: a “domesticidade” (*householding*), que “consiste na produção para uso próprio” (Polanyi 2000: 73). A domesticidade é caracterizada pela autossuficiência no sentido substantivo, sendo a atividade económica motivada pela necessidade de provisão e a produção conduzida com vista ao seu uso direto pelos membros do grupo (Stanfield 1986: 72). Polanyi argumenta que a domesticidade envolve usualmente o padrão institucional da autarquia, definida como “a capacidade de subsistir sem qualquer dependência relativamente a recursos externos” (Polanyi 1957: 79. Note-se que apenas sob uma forma comparativamente avançada de sociedade agrícola, contudo, é este tipo de integração praticável – e nesse sentido, francamente generalizável – e que o ponto-chave não é o tamanho ou a localização social da unidade em questão, mas antes a sua orientação para a atividade económica:

No que diz respeito aos registos etnográficos, não devemos presumir que a produção para a própria pessoa, ou para um grupo, seja mais antiga que a reciprocidade ou a redistribuição. (...) O selvagem individualista, que procura alimentos ou caça para si mesmo ou para a sua família, nunca existiu. Na verdade, a prática de prover as necessidades domésticas próprias tornou-se um aspeto da vida económica apenas num nível mais avançado da agricultura. Mesmo então, ela nada tinha em comum com a motivação do ganho, nem com a instituição de mercados. O seu padrão é o grupo fechado. Tanto no caso de entidades de família muito diferentes, como no povoamento, ou na casa senhorial, que constituíam unidades autossuficientes, o princípio era invariavelmente o mesmo, a saber, o de produzir e armazenar para a satisfação das necessidades dos membros do grupo. O princípio é tão amplo na sua aplicação como o da reciprocidade ou da redistribuição. A natureza do núcleo institucional é indiferente: pode ser o sexo, como na família patriarcal; a localidade, como nas aldeias; ou o poder político, como no castelo senhorial. E também não importa a organização interna do grupo. Pode ser tão despótica como a família romana ou tão democrática como a zadruga sul-eslava; tão grande como os imensos domínios dos magnatas Carolíngios ou tão pequenas como a propriedade camponesa média da Europa Ocidental. (Polanyi 2000: 73)

Porém, não é claro nas discussões de Polanyi se a domesticidade deve ser considerada um quarto padrão de integração. Esta pode ser mesmo considerada uma categoria “anómala” no edifício conceptual do autor pois representa o aspeto económico da unidade social básica, enquanto as outras três categorias se referem à organização das relações económicas *entre* unidades (Humphreys 1969: 204). Se em *A Grande Transformação* ele parece atribuir-lhe uma importância similar às outras formas de

integração (cf. Polanyi 2000: 73-74), em outras ocasiões – nomeadamente no artigo seminal “The Economy as Instituted Process” - afirma que, formalmente, esta é uma redistribuição em menor escala, independentemente do modo como a economia enquanto um todo está integrada (cf. Polanyi 1968a: 153-154). Polanyi acaba por recuperar o conceito na sua obra *Dahomey and the Slave Trade*<sup>8</sup>, que analisaremos no ponto 4.1. Do ponto de vista de Stanfield, que partilhamos, a domesticidade não é um mecanismo integrador no mesmo sentido das outras três porque não implica nenhuma forma adicional de integração. A domesticidade deve ela própria estar integrada por um dos outros três mecanismos. Mesmo no âmbito da família nuclear em que a intimidade faz a integração parecer automática, a reciprocidade e a redistribuição operam sem qualquer dúvida (cf. Stanfield 1986: 72-73).

Os agrupamentos tradicionais das economias que, em traços largos, se aproximam de uma classificação de acordo com as formas dominantes de integração, são bastante ilustrativos. O domínio de uma forma de integração é identificado com o grau em que é capaz de compreender a terra e o trabalho na sociedade<sup>9</sup>. A chamada sociedade selvagem é caracterizada pela integração da terra e do trabalho na economia através dos laços de parentesco. Na sociedade feudal os laços de fidelidade determinam o destino da terra e do trabalho que a acompanha. Nos impérios antigos a terra era largamente distribuída e, por vezes, redistribuída pelo templo ou palácio, tal como o trabalho (Polanyi 1968a: 155-156; Polanyi 1977a: 42-43; Dalton 1968: xxxiv-xxxv). Neste sentido,

A ascensão do mercado até ao papel de força dominante pode ser concebida através do grau em que a terra e os alimentos passaram a ser mobilizados através da troca mercantil e em que o trabalho foi tornado numa mercadoria livre para ser adquirida (comprada) no mercado. (Polanyi 1968a: 156)

De qualquer modo, as formas de integração não representam “estágios” de desenvolvimento. Não está implicada nenhuma sequência temporal. Várias formas subordinadas podem estar presentes ao lado de uma dominante, podendo recorrer após um eclipse temporário. As sociedades tribais praticam a reciprocidade e a redistribuição,

<sup>8</sup> Humphreys sugere que Polanyi provavelmente retomou o conceito nesta obra porque, pela primeira vez, estava a tentar efetuar uma descrição completa das instituições económicas de uma sociedade, em vez de selecionar diferentes padrões para o estudo de diferentes sociedades, tendo achado que a reciprocidade, a redistribuição e os mercados não abrangiam todos os aspetos da economia do reino Daomé (cf. 1969: 204). Schaniel e Neale referem que Polanyi ficou convencido que a domesticidade não era mais do que uma redistribuição em pequena escala, pelo que nos trabalhos posteriores à GT não mais utilizou este conceito (cf. 2000: 92 e 102). Esquecem-se no entanto da sua utilização na obra supra mencionada.

<sup>9</sup> Note-se que isto contraria a visão de Smelser (cf. 1959) segundo a qual as formas de integração de Polanyi correspondem unicamente a uma tipologia de sistemas de troca (systems of exchange). Como refere mais uma vez Humphreys, esta tipologia “é certamente aplicável [também] à organização do trabalho, como Polanyi demonstrou claramente no seu último trabalho, *Dahomey and the Slave Trade*” (cf. 1969: 202). Já no que toca à terra, Humphreys considera que é mais difícil associá-la às categorias de Polanyi, na medida em que ele não dedicou uma grande atenção a este problema (cf. 1969: 202).

enquanto as sociedades arcaicas são predominantemente redistributivas, embora possa haver espaço para alguma troca. A redistribuição adquiriu grande importância no Império Romano e está atualmente a ganhar terreno em alguns estados industriais modernos. Todavia, apenas nas sociedades modernas é que o sistema de mercados autorregulados se assume como forma de integração dominante. (Polanyi 1968a: 156-157; Polanyi 1977a: 42-43).

## A “TRÍADE CATALÁTICA”: COMÉRCIO, DINHEIRO E MERCADOS

A influência restritiva de uma abordagem mercantil sobre a interpretação das instituições comerciais e monetárias é incisiva: inevitavelmente, o mercado aparece como o *locus* da troca, constituindo o comércio a troca *de facto* e sendo o dinheiro um meio de troca. Uma vez que o comércio é direcionado pelos preços e os preços são uma função do mercado, todo o comércio reveste a forma de comércio mercantil, tal como todo o dinheiro é dinheiro de troca. Em suma, o mercado é encarado como a instituição fulcral da qual o comércio e o dinheiro são meras funções (Polanyi 1968a: 157).

Naturalmente, isto conduz à observação de mercados onde estes não existem e a ignorar o comércio e o dinheiro onde estes estão presentes porque os mercados parecem estar (e estão) ausentes. No entanto, estas noções não correspondem aos factos descobertos pela antropologia e pela história. O comércio, tal como alguns usos do dinheiro, são tão antigos como a própria humanidade, mas os mercados não ganharam uma importância assinalável até a um período histórico relativamente recente. Mesmo aonde os elementos de mercado estão presentes, não necessitam de envolver a existência do mecanismo oferta/procura/preço. Os preços – ou melhor dizendo, as equivalências – são originalmente definidos pela tradição ou autoridade e a sua mudança, se ocorrer de todo, é alcançada através desses meios institucionais e não mediante métodos de mercado. Não obstante, os longos períodos históricos nos quais a reciprocidade e a redistribuição integraram a economia, e as áreas consideráveis em que continuam a fazê-lo, têm sido relegados para fora da análise por uma terminologia restritiva. Assim, para clarificar estas questões, é necessária uma análise separada do comércio, do dinheiro e dos mercados (Polanyi 1968a: 157-158; Polanyi 1977b: 77-78).

## FORMAS DE COMÉRCIO

Do ponto de vista mercantil, o comércio consiste no movimento dos bens no seu percurso pelo mercado. Todas as mercadorias – bens produzidos para venda – são

objetos potenciais de comércio: uma mercadoria movimenta-se numa direção, outra na direção oposta; o seu movimento é controlado pelos preços, pelo que o comércio e o mercado são co-extensivos. Todo o comércio é, por definição, um comércio mercantil (Polanyi 1968a: 159).

Definido operacionalmente, sob o ponto de vista substantivo, o comércio é um método de adquirir bens que não estão disponíveis num determinado local. O que distingue o comércio de outras atividades similares, como expedições para diversão (*game*), saque, obtenção de madeiras raras ou animais exóticos, é a dimensão bidirecional do movimento, que lhe assegura igualmente um carácter largamente pacífico e regular (Polanyi 1968a: 158; Polanyi 1977b: 81).

O comércio externo precedeu o comércio doméstico, pelo que, sob condições primitivas, o comércio centra-se no encontro de grupos pertencendo a diferentes comunidades. Esses encontros não produzem, tal como os mercados formadores de preços, “taxas de troca” (*rates of exchange*) – pelo contrário, pressupõem tais taxas. Nem a pessoa do comerciante individual nem os motivos de ganho individual estão envolvidos no processo. Quer um chefe ou um rei esteja a agir em nome da comunidade, após ter coletado dos seus membros os bens para “exportação”, quer um grupo se encontre fisicamente com a sua contraparte numa praia com o propósito de trocar – em qualquer dos casos os procedimentos são essencialmente coletivos. Então, as atividades individuais e coletivas estão intimamente relacionadas e entrelaçadas (Polanyi 1968a: 159; Polanyi 1977b: 78; 81-82).

Deve realçar-se o papel dominante desempenhado pelas importações na história primordial do comércio. Apenas no séc. XIX o interesse nas exportações se expandiu imenso – um fenómeno tipicamente de mercado. Sob condições não-mercantis, as importações e as exportações tendem a processar-se sob diferentes regimes. O processo mediante o qual os bens são coletados para a exportação está em grande parte separado, e é relativamente independente, do processo pelo qual os bens importados são repartidos. O primeiro pode consistir num tributo, taxação, dádivas feudais ou qualquer outra designação sob a qual os bens fluem para um centro, enquanto a repartição das importações pode desencadear-se em linhas bem diferentes (Polanyi 1968a: 159; 162-163; Polanyi 1977b: 82).

A organização do comércio na antiguidade diferia quanto aos bens transportados, à distância percorrida, aos obstáculos enfrentados pelos mercadores e às condições políticas inerentes à atividade. Por isso, todo o comércio é originalmente específico, i.e., consiste em expedições para a aquisição de itens específicos, pois os bens e o seu transporte implicam que assim seja. Não pode existir, sob estas condições, tal coisa como comércio “em geral”. As expedições comerciais são, por esta razão, empreendimentos descontínuos: elas estão restringidas a empreendimentos concretos que se vão liquidando um a um e que não tendem a desenvolver-se como um processo continuado. Antes da

época moderna as associações comerciais permanentes não eram conhecidas (Polanyi 1968a: 162; Polanyi 1977b: 90-92).

De acordo com o autor, podem-se destacar três tipos principais de comércio: comércio de dádivas (*gift trade*), comércio administrado (*administered trade*) e comércio mercantil (*market trade*).

O comércio de dádivas liga os parceiros em relações de reciprocidade, tal como acontece no circuito Kula descrito por Malinowski. Neste caso, a organização do comércio é habitualmente cerimonial, envolvendo apresentações mútuas, “embaixadas” (*embassies*), acordos políticos entre os chefes ou reis, etc. O comércio de dádivas encontra-se largamente difundido nas sociedades tribais mas, ao longo dos séculos, foi também a forma assumida pelo comércio entre diversos impérios, pois nenhuma outra racionalidade de carácter bidimensional seria capaz de corresponder tão bem às necessidades requeridas (Polanyi 1968a: 163-164; Polanyi 1977b: 94).

O comércio administrado pressupõe a existência de órgãos políticos ou semipolíticos organizados e relativamente estáveis, assentando firmemente em relações decorrentes de tratados mais ou menos formais. O acordo pode ser tácito, como sucede no caso de relações tradicionais ou costumeiras mas, entre corpos soberanos, o comércio em larga escala requer a existência de tratados explícitos. No comércio administrado, o interesse de importação é determinante em ambos os lados, sendo organizado através de canais governamentais ou controlados pelo governo. Isto estende-se à maneira como os negócios são efetuados, incluindo: as definições concernentes às “taxas” ou proporções das unidades trocadas; as instalações portuárias; a pesagem; o controlo de qualidade; a troca física dos bens; o armazenamento; o controlo do pessoal envolvido no comércio; a regulação dos “pagamentos”; os créditos; e os diferenciais dos preços. Em regra, essa organização envolve ainda a recolha dos bens destinados à exportação, assim como a distribuição dos bens importados – ambas caindo, como é fácil perceber, sob a alçada da esfera redistributiva da economia doméstica. Então, na sua totalidade, o comércio é conduzido mediante métodos administrativos. Os bens trocados são standardizados quanto à qualidade, peso ou outros critérios facilmente verificáveis, sendo que apenas esses “bens comerciais” podem efetivamente ser trocados (Polanyi 1968a: 164; Polanyi 1977b: 94-95).

A instituição que se assume como o local por excelência de todo o comércio externo administrado é o “porto comercial”<sup>10</sup>, usualmente situado na costa. A sua função é oferecer: segurança militar ao anfitrião; proteção civil aos mercadores estrangeiros;

10 Embora esteja fora do âmbito deste ponto, que visa apresentar, de um modo muito breve, a tipologia das formas de comércio preconizadas por Polanyi, há que realçar a importância do conceito de “portos comerciais” (ports of trade) no edifício teórico construído pelo autor (cf. Polanyi 1963; 1964; 1966: 99-139). A principal característica associada aos mesmos, enquanto instituição-chave do comércio administrado, era permitirem a separação do comércio (externo) dos mercados (internos).

instalações de ancoragem, desembarque e armazenamento; autoridades jurídicas; um acordo quanto aos bens a serem trocados; um acordo concernente às “proporções” ou equivalências dos diferentes bens a serem trocados (Polanyi 1968a: 165; Polanyi 1977b: 95).

No comércio mercantil, a troca (*exchange*) é a forma de integração que relaciona os parceiros mutuamente. Esta variante de comércio comparativamente recente é a mais importante nos nossos dias. O alcance dos bens transacionáveis – as mercadorias – é virtualmente ilimitado e a organização do comércio mercantil segue as linhas traçadas pelo mecanismo oferta/procura/preço. O mecanismo do mercado revela ainda o seu imenso espectro de aplicação ao ser adaptável não apenas aos bens como igualmente a cada elemento do comércio – armazenamento, transporte, risco, crédito, pagamentos, etc. – através da formação de mercados especiais para o frete, seguros, crédito de curto prazo, capital, espaços em armazém, instituições bancárias, entre outros elementos. Em suma, o comércio mercantil pressupõe, claro está, tanto o comércio como a existência de mercados. Mas os mercados, por sua vez, não derivam necessariamente do comércio, sendo que os mercados locais possuem origens independentes do comércio (Polanyi 1968a: 165-166; Polanyi 1977b: 95-96).

## USOS DO DINHEIRO

A ciência económica define o dinheiro como um meio de troca indireto. O dinheiro moderno é utilizado como meio de pagamento ou como “padrão” (*standard*) i.e., como unidade de conta, porque constitui um meio de troca. Então, o nosso dinheiro pode ser designado por dinheiro “para todos os fins”<sup>11</sup> (*all-purpose money*). Os outros usos possíveis são meramente variantes da sua utilização como meio de troca (*exchange use*), e todos os usos do dinheiro estão dependentes da existência de mercados (Polanyi 1968a: 166).

Por seu turno, a definição substantiva de dinheiro, tal como a de comércio, é independente dos mercados, derivando dos usos particulares em que vários objetos

11 Contrariando Polanyi, Melitz (cf. 1970) defende que o dinheiro moderno, tal como o primitivo, também se assume como dinheiro “para fins específicos”. Parece-nos que Melitz confunde um pouco a questão: nas nossas sociedades, embora tratando-se de instrumentos/existências/formas diferentes, todas elas expressam o mesmo significado, o mesmo “dinheiro” ou moeda, se quisermos - dólares nos EUA, euros na zona Euro, etc. – que é utilizado para todas as funções. Por exemplo, quer recebamos um pagamento por cheque, em notas, etc., é irrelevante pois poderemos usar esse “montante” para comprar qualquer bem, depositá-lo com vista à obtenção de juros, usá-lo na aquisição de ativos financeiros... Em suma, trata-se sempre do “mesmo” dinheiro, não importa como esteja expresso. Ora, nas sociedades do passado tal não acontecia, estando os diferentes usos instituídos independentemente uns dos outros, pelo que não existia qualquer contradição em “pagar” (uma obrigação, contribuição, etc.) com um meio que não podia, por sua vez, ser utilizado para comprar bens, ou em empregar objetos como unidade de conta que não podiam servir como meio de troca (cf. Polanyi 1968:169).

quantificáveis são aplicados: pagamento, padrão (unidade de conta), reserva de valor e meio de troca. O dinheiro, portanto, é aqui definido como os objetos quantificáveis empregues em um ou em vários destes usos. As sociedades primitivas e arcaicas não conheciam o dinheiro “para todos os fins”, sendo que vários objetos poderiam ser empregues para diferentes usos do dinheiro. Enquanto na sociedade moderna a unificação dos vários usos do dinheiro aconteceu sob a égide do seu uso como meio de troca, nas comunidades antigas encontramos diferentes usos institucionalizados separadamente. Assim, o dinheiro antigo pode ser designado por dinheiro “para fins específicos”<sup>12</sup> (*special-purpose money*) [Polanyi 1968a: 166; Polanyi 1968b:178-179; Polanyi 1977c: 97-99].

O pagamento consiste na descarga (*discharge*) de obrigações mediante a qual objetos quantificáveis mudam de mãos, sendo um dos usos mais comuns do dinheiro na antiguidade. Aqui as obrigações não derivam normalmente das transações económicas. Com efeito, se a ligação do pagamento com o dinheiro, e das obrigações com as transações económicas, parece ser evidente na sociedade moderna, todavia, a quantificação, que associamos ao pagamento, já operava numa era em que as obrigações descarregadas ainda não estavam ligadas às transações económicas (Polanyi 1968a: 166-167; Polanyi 1968b: 181). O que se passa é que:

Uma vez estando estabelecido o uso do dinheiro como meio de troca na sociedade, a prática do pagamento alarga-se enormemente. Com a introdução dos mercados enquanto locus físico da troca (exchange), um novo tipo de obrigação adquire proeminência como o resíduo legal das transações. O pagamento aparece como a contraparte de alguma vantagem material conseguida com a transação. Anteriormente, o homem pagava impostos, rendas, contribuições ou compensações (blood-money). Agora ele paga pelos bens que compra. O dinheiro é agora um meio de pagamento porque é um meio de troca. Desvanece-se a noção de uma origem independente do pagamento, e os milénios em que este derivou não das transações económicas, mas diretamente de obrigações religiosas, sociais ou políticas são esquecidos. (Polanyi 1968b: 183)

Um uso subordinado do dinheiro – reserva de valor – consiste na acumulação de objetos quantificáveis que permitam uma utilização futura ou que funcionem simplesmente como “entesouramento”, possuindo a sua origem, em grande medida, na necessidade de efetuar pagamentos. Se o pagamento não é, primariamente, um fenómeno económico, a riqueza também não o é. Nas sociedades antigas assumia principalmente a

<sup>12</sup> Relativamente à África pré-colonial, Bohannon conclui que o dinheiro para fins específicos era comum, mas o dinheiro para todos os fins era extremamente raro, o que parece confirmar as asserções de Polanyi (cf. Bohannon 1955; 1959). Dalton possui uma opinião semelhante: “o dinheiro primitivo executa algumas das funções do nosso dinheiro (moderno), mas raramente todas, (...) [sendo também] utilizado de algumas maneiras em que o nosso não é; o nosso dinheiro é impessoal e comercial, enquanto o dinheiro primitivo possui frequentemente um estatuto e uma pessoalidade, usos sagrados ou conotações morais e emocionais” (Dalton 1965: 44).

forma de tesouro, que era igualmente uma categoria social. O “tesouro” é normalmente constituído por “bens de prestígio”, cuja posse investe o seu titular com status, poder e influência sociais. É então uma peculiaridade do tesouro, que tanto a dádiva como a receção deste tipo de bens aumenta o prestígio social (Polanyi 1968b: 183-185; Polanyi 1977c: 103, 107-108).

O uso do dinheiro como padrão consiste em atribuir uma identificação (*tag*) quantitativa a unidades de bens de diferentes tipos com vista a facilitar a sua manipulação, quer com o objetivo de trocar (*barter*), quer com o objetivo de criar um balanço dos diferentes bens armazenados, produzindo-se as denominadas finanças em género ou de bens essenciais (*staple finances*). Assim, no caso da troca direta, a soma dos objetos em cada lado pode eventualmente ser equiparada; no caso da gestão das mercadorias (*staples*), torna-se possível efetuar o planeamento, balanços, orçamentos e uma contabilidade geral (Polanyi 1968a: 167; Polanyi 1968b: 176, 184).

Com efeito, o uso do dinheiro como padrão – ou unidade de conta – é vital para as finanças em género e acompanha o desenvolvimento das economias de armazenamento em larga escala, sendo essencial para a flexibilidade de um sistema redistributivo. Nas sociedades arcaicas, não é possível qualquer recolha de impostos, o estabelecimento de orçamentos ou uma contabilidade rigorosa compreendendo uma variedade de bens sem a existência de um padrão. Uma vez que não é o número de coisas, mas o seu valor, que é submetido a operações aritméticas, estas requerem a definição de taxas relativas às relações entre as várias mercadorias. Quer seja em virtude dos costumes, de estatutos ou da proclamação, equivalências fixas designam a taxa a que os bens podem ser mutuamente substituídos. Apenas quando os preços se desenvolvem nos mercados (algo relativamente recente) é que o dinheiro enquanto padrão pode ser tomado como um dado adquirido, tal como acontece hoje (Polanyi 1977c: 102-103, 119).

O uso do dinheiro como meio de troca consiste em empregar objetos quantificáveis em situações de troca indireta. A operação envolve duas trocas consecutivas, servindo os objetos monetários de intermediário. Tal uso de objetos quantificáveis desenvolve-se não a partir de atos aleatórios de troca direta (*barter*) mas antes em conexão com o comércio organizado, especialmente o mercantil. Na ausência de mercados, a utilização do dinheiro como meio de troca não constitui mais do que um traço cultural subordinado (Polanyi 1968a: 167-168; Polanyi 1968b: 180, 192-193).

Em suma, podemos concluir que:

O dinheiro antigo é, como vimos, dinheiro para fins específicos (*special-purpose money*). Diferentes tipos de objetos eram empregues em diferentes utilizações do dinheiro; e esses usos estavam instituídos diferentemente uns dos outros. As implicações disto são de longo alcance. Não existia, por exemplo, qualquer contradição envolvida no facto de se “pagar” com um meio que não podia ser usado para comprar, nem em empregar objetos como “padrão”, que por sua vez não podem ser

usados como meios de troca. Na antiga Babilônia o trigo era o meio de pagamento; a prata era o padrão universal; na troca, bastante residual, ambos eram utilizados tal como o óleo, a lã e outras mercadorias. Torna-se aparente porque é que as utilizações do dinheiro – tal como as atividades comerciais – podem alcançar um nível quase ilimitado de desenvolvimento, não apenas fora das economias dominadas pelo mercado, mas até na própria ausência de mercados. (Polanyi 1968a: 169)

## ELEMENTOS DE MERCADO

Do ponto de vista da ciência económica formal, o mercado constitui o *locus* da troca; o mercado e a troca são co-extensivos e a vida económica é redutível a atos de troca, todos eles corporizados nos mercados. A troca é assim descrita como a relação económica por excelência, sendo o mercado encarado como a instituição económica por excelência. A definição do mercado deriva logicamente da premissa subjacente de que toda a troca pode ser entendida como uma troca mercantil (Polanyi 1968a: 169).

Como nota Walter Neale,

A existência de um mercado é comumente tomada para estabelecer a existência de um sistema de mercado, no sentido moderno de um sistema de mercados formadores de preços. (...) No entanto, para o historiador e para o antropólogo, o mercado corresponde normalmente ao mercado físico (market place), [i.e.,] um local de encontro para a transferência de bens de uma parte para outra, sendo que, tal mercado, não constitui necessariamente a base da teoria económica construída pelos economistas. (1957: 357)

A existência de alguma forma de mercados(s) não implica a presença de um sistema de mercado autorregulado assente no mecanismo oferta/procura/preço. Aliás, os mercados formadores de preços são a exceção e não a regra, sendo que, ao longo da história, o homem conheceu quase exclusivamente mercados com preços fixos no seio de sistemas económicos e sociais integrados por instituições recíprocas e redistributivas (Neale 1957: 371).

Deste modo, sob o ponto de vista substantivo, o mercado e a troca possuem características empíricas independentes. A troca corresponde ao movimento apropriativo mútuo de bens “entre mãos”. Tal movimento, como já vimos, pode ocorrer tanto a taxas fixas como a taxas objeto de regateio. Portanto, onde quer que haja troca existe igualmente uma taxa, devendo ser realçado que a troca com preços regateados é idêntica à troca mercantil ou “troca enquanto forma de integração”. Este tipo de troca está tipicamente limitado a um determinado tipo de instituição mercantil, nomeadamente, aos mercados formadores de preços (Polanyi 1968a: 170).

A melhor maneira de abordar o universo das instituições de mercado parece ser fazê-lo em termos dos “elementos de mercado”. Dois elementos devem ser encarados como específicos, nomeadamente, as populações que procuram e que oferecem bens (se ambas estiverem presentes, podemos chamá-las de mercado, enquanto se existir apenas uma temos uma instituição do tipo mercantil). A seguir, na escala de importância, está o elemento de equivalência, i.e., a taxa da troca; de acordo com o carácter da equivalência, os mercados são mercados de preços fixos ou mercados formadores de preços. (Polanyi 1968a: 170-171; Polanyi 1977d: 123-124).

No que diz respeito ao elemento de mercado comumente chamado de “preço”, este estava no passado, regra geral, subsumido sob a categoria das equivalências. Como constata Polanyi,

O uso deste termo geral deve ajudar a evitar confusões. O preço sugere flutuações, enquanto a equivalência não possui esta associação. A própria expressão ‘preço definido ou fixado’ sugere que o preço, antes de ser fixado ou definido esteve sujeito a alterações. Assim, a própria linguagem dificulta a apreensão da verdadeira ordem das coisas, nomeadamente que o preço é originalmente uma quantidade rigidamente fixada, na ausência da qual o comércio não pode existir (começar). Os preços flutuantes com um carácter concorrencial são um desenvolvimento comparativamente recente e a sua emergência forma um dos principais interesses da história económica da antiguidade. Tradicionalmente, pensava-se que a sequência era a inversa: o preço era concebido como o resultado da troca e do comércio e não como uma pré-condição necessária para os mesmos. (1968a: 172)

O preço corresponde à designação das razões quantitativas entre os bens de diferentes géneros, efetuadas através da troca direta ou do regateio. É esta forma de equivalência que é característica das economias que estão integradas através da troca.

Mas, as equivalências não estão de maneira alguma restringidas às relações de troca. Sob uma forma de integração redistributiva as equivalências também são comuns. Elas designam a relação quantitativa entre bens de diferentes tipos que são aceitáveis no pagamento dos impostos, rendas, contribuições, multas ou que denotam qualificações para um estatuto cívico dependente de um censo de propriedade. A equivalência pode também definir o rácio em que os salários ou as rações em género podem ser reclamados. (...) A equivalência, nestas situações, denota não o que deve ser dado por outro produto mas, antes, o que pode ser reclamado em vez desse produto. Sob as formas de integração recíprocas também, as equivalências determinam a quantidade que é ‘adequada’ relativamente à parte simetricamente posicionada. (Polanyi 1968a: 173)

Podemos concluir que, no sentido institucional, o termo mercado não assume necessariamente a forma de um mecanismo oferta/procura/preço, postulando meramente uma situação de troca. Isto implica nada mais do que um simples movimento

“vice-versa” de bens entre “mãos” a taxas que podem ser determinadas pelo costume, lei, administração ou pela própria instituição de mercado. Quando os elementos de mercado se combinam para formar um mecanismo oferta/procura/preço, podemos falar de mercados formadores de preços. Caso contrário, o encontro de populações que oferecem com populações que procuram, no qual a troca é conduzida mediante equivalências fixas, constitui um mercado não formador de preços (*non-price-making market*) [Polanyi 1977d: 125; Neale 1957: 365-367].

## ANÁLISE EMPÍRICA DAS FORMAS DE INTEGRAÇÃO

### POLANYI: *DAHOMY AND THE SLAVE TRADE*

Polanyi dedicou a obra *Dahomey and the Slave Trade* ao estudo “das realizações económicas (...) do reino africano do Daomé durante o século XVIII” (Polanyi 1966: xv), que correspondia, grosso modo, ao atual Benim e era o estado mais poderoso da seção da costa ocidental africana conhecida pelos europeus como “costa dos escravos”.<sup>13</sup>

No contexto económico, distinguiam-se neste Reino um domínio centralizado do estado e uma esfera não-estatal. Na esfera estatal, a redistribuição era o principal padrão de integração, sendo a monarquia a sua instituição central. O rei era a ligação entre o povo e os antepassados deificados, assim como o guardião da subsistência dos seus súbditos. Como tal, desempenhava um papel central na economia Daomeana. Era ele que anualmente revia as condições económicas, formulava planos para o futuro, distribuía um mínimo de conchas (*cowrie*) – o dinheiro local – para que a população pudesse comprar comida, estabelecia certas equivalências, recebia e efetuava dádivas, e recolhia os impostos e tributos (Polanyi 1966: 33). O principal acontecimento do ciclo económico do reino era a grande cerimónia redistributiva: as Festividades Anuais (*Annual Customs*). Nesta ocasião o rei aparecia perante uma assembleia para descarregar (*discharge*) os seus vários deveres enquanto soberano. Assim, durante um dia o rei recebia dádivas, pagamentos e tributos, distribuindo subsequentemente uma parte desta riqueza à multidão (Polanyi 1966: 33).

Na esfera não-estatal, i.e., na órbita familiar e local, a reciprocidade e a domesticidade eram os padrões dominantes, estando a subsistência incrustada

<sup>13</sup> Embora, como o nome da obra indica, o comércio de escravos tenha sido alvo de uma análise detalhada por parte de Polanyi, essa problemática extravasa os objetivos (modestos) deste pequeno ponto em que nos propomos, acima de tudo, ilustrar empiricamente o funcionamento das formas de integração no Daomé descrito na Parte II da obra (cf. Polanyi 1966: 33-95).

(*embedded*) nas instituições da vizinhança, parentesco e veneração dos antepassados. Apenas um número reduzido de requisitos básicos para a subsistência estavam ligados ao mercado. Na construção das muralhas dos complexos, na reparação de telhados, no cumprimento das obrigações para com os parentes, no cultivo e na colheita dos campos, as instituições sociais recíprocas – o *dokpwe* (equipa de trabalho), o *so* (guilda), o *gbe* (grupo de ajuda mútua) e, acima de tudo, o *sib* (consanguinidade patrilinear) - entravam em ação. Estas instituições afetavam as utilizações do trabalho e da terra, canalizavam os movimentos do processo económico, organizavam a produção e estabeleciam os preços no mercado (Polanyi 1966: xxiv-xxv).

Em suma, embora os mercados locais, o dinheiro e o comércio externo estivessem largamente em evidência, a troca enquanto padrão integrador à escala da economia não desempenhava um papel relevante na sociedade Daomeana. (Polanyi 1966: xxiii-xxiv). No Daomé, os preços não eram formados no mercado, mas por agentes ou estruturas externos ao mesmo. A produção estava sob o controlo da monarquia, do *sib* e da guilda e não sob o controlo de uma concorrência anónima de indivíduos ou empresas orientada para o lucro derivado dos preços. Assim, a troca era impedida de se transformar num padrão integrador capaz de estruturar o processo económico, pelo que as instituições de troca permaneciam traços desligados, não importa quão vitais fossem dentro de bolsas limitadas da economia (Polanyi 1966: xxiv).

#### GEORGE DALTON: “TRADITIONAL PRODUCTION IN PRIMITIVE AFRICAN ECONOMIES”

Dalton é considerado quase consensualmente o autor “polanyiano” por excelência, sendo que aplica as formas de integração propostas por Polanyi no seu trabalho sobre a produção tradicional nas economias africanas primitivas (cf. Dalton 1962).

A produção indígena africana toma formas diferentes daquelas assumidas pelas economias Ocidentais. Estas formas envolvem invariavelmente um controlo social da produção pelo parentesco (*kinship*), religião ou organização política (Dalton 1962: 361). A produção assume um carácter essencialmente agrícola orientado para a subsistência e não para a venda no mercado. (Dalton 1962: 362-363).

Por outro lado, e ao contrário do trabalhador ocidental, o africano raramente se assume como um “especialista” a tempo inteiro numa única ocupação ou grupo de produção. Tipicamente produz para si próprio uma vasta gama de artigos – a sua própria casa, ferramentas e comida – e, durante o ano, toma ainda frequentemente parte em outras atividades produtivas: reparar estradas, extrair metais, etc. Em suma, trabalha

em vários grupos de produção, não sendo nenhum deles crucial para a sua sobrevivência. (Dalton 1962: 363-364).

A reciprocidade desempenha um papel muito mais importante nas economias africanas primitivas do que nas nossas: a frequência e a quantidade das dádivas são maiores; o número de diferentes pessoas com as quais um indivíduo se pode envolver na troca de dádivas é maior; as obrigações sociais (e sanções) para fazê-lo são mais fortes; e, acima de tudo, esta reciprocidade de dádivas pode desempenhar um papel importante na própria produção (especialmente na afetação do trabalho), o que raramente sucede na nossa economia fora das famílias camponesas (Dalton 1962: 370-371).

A grande variedade de itens e serviços transacionados reciprocamente ajuda a explicar porque a “produção” é invisível, por assim dizer, nas economias primitivas: do ponto de vista dos participantes, o movimento dos recursos e dos produtos não é encarado como uma atividade distinta das outras atividades sociais. É a relação social entre as pessoas que induz a dádiva de trabalho, gado ou canções. Quando a fonte da obrigatoriedade da dádiva é a mesma, não há razão para os participantes entenderem a dádiva de trabalho como uma parte da produção (Dalton 1962: 371). Deste modo,

Apenas quando as atividades produtivas se divorciam das atividades que expressam uma obrigação social é que a produção se torna marcadamente numa atividade económica peculiar, separada das restantes atividades (tal como acontece, é claro, numa economia de mercado). [Dalton 1962: 371]

No que respeita à redistribuição, esta

envolve pagamentos obrigatórios de itens materiais, objetos monetários ou serviços laborais a um determinado centro reconhecido socialmente, usualmente o rei, chefe ou sacerdote, que reafecta porções do que recebe para providenciar serviços à comunidade (tais como a defesa ou banquetes) e para recompensar pessoas específicas. (...) Estes direitos de afetação são-lhe atribuídos pela comunidade em virtude da sua autoridade política, jurídica, militar ou religiosa. (Dalton 1962: 371-372)

No entanto, as receitas materiais do chefe não podem ser entendidas separadamente das suas obrigações para com o seu povo. Ele utiliza os pagamentos e contribuições para a sua própria subsistência, mas também para providenciar à comunidade serviços e para recompensar serviços sociais dos seus súbditos:

(...) toda esta acumulação de riqueza pelo chefe era realmente feita para benefício da tribo. Uma qualidade sempre requerida para o chefe era que este fosse generoso. Ele tinha de ajudar os membros da sua tribo em tempos de necessidade. Se as colheitas de um homem falhassem ele pediria a assistência do chefe; o chefe dava o seu gado aos membros mais pobres da sua tribo e permitia-lhes usar o seu leite; ele recompensava os serviços dos seus guerreiros com ofertas de gado; os seus súbditos

visitavam-no frequentemente no seu kraal e durante a estadia ele alimentava-os e entretinha-os. (Schapera, cit. in Dalton 1962: 372)

A troca indígena em África poderia ser melhor designada por troca num mercado físico (*market-place exchange*), de modo a realçar a ausência de mercados para o trabalho e para a terra. Na África primitiva, a troca está usualmente confinada a uma gama limitada de itens produzidos, que são transacionados presencialmente pelos compradores e vendedores nos mercados. Acresce que as trocas mercantis são normalmente periféricas, no sentido em que a maioria dos vendedores não adquire o núcleo da sua subsistência, e os compradores o núcleo dos bens e serviços utilizados no quotidiano, através das compras e vendas no mercado (Dalton 1962: 373).

Ao contrário do mecanismo do preço numa economia integrada pelo mercado, os preços formados nos mercados (físicos) africanos não servem para afetar os fatores entre as linhas de produção, porque o trabalho e a terra não entram no mercado e a subsistência básica é garantida nas esferas não-mercantis. Assim, a troca mercantil em África assume-se como um padrão periférico em sociedades nas quais todos os fluxos importantes de outputs e de fatores são levados a cabo mediante a reciprocidade e a redistribuição (Dalton 1962: 373-374).

## A ASCENSÃO DA ECONOMIA CAPITALISTA: AS MERCADORIAS FICTÍCIAS E O MOVIMENTO DUPLO

Em *A Grande Transformação*, a sua *magnum opus*, Polanyi estuda o nascimento e a ascensão histórica da economia capitalista moderna, isto é, o funcionamento da economia humana quando a troca mercantil se torna a forma de integração predominante. Procuraremos neste ponto sintetizar dois conceitos fundamentais presentes nessa obra: mercadorias fictícias e movimento duplo<sup>14</sup>.

Segundo Polanyi, a autorregulação inerente ao capitalismo liberal implica a existência de mercados para todos os componentes da indústria. Assim, a instituição do mecanismo de mercado só foi possível mediante a transformação do trabalho, da terra e do dinheiro em mercadorias – portanto, tratando estes elementos como quaisquer outros produtos produzidos para venda. Foi fulcral, nomeadamente, a criação de um mercado de trabalho, onde o mesmo podia ser comprado e vendido “livremente”. Isto traduziu-se na destruição das condições tradicionais de subsistência no decurso do encerramento dos campos, da Revolução Industrial e da transformação dos indivíduos em “trabalhadores

<sup>14</sup> A “incrustação”, outro conceito crucial presente em *A Grande Transformação*, será tratada no ponto seguinte.

assalariados”.

Ora, para o autor,

o trabalho, a terra e o dinheiro não são obviamente mercadorias. O postulado de que tudo o que é comprado e vendido tem que ser produzido para venda é enfaticamente irreal no que diz respeito a eles. Por outras palavras, de acordo com a definição empírica de mercadoria, eles não são mercadorias. Trabalho é apenas um outro nome para a atividade humana que acompanha a própria vida que, por sua vez, não é produzida para venda mas por razões inteiramente diversas, e essa atividade não pode ser armazenada ou mobilizada. Terra é apenas outro nome para a natureza, que não é produzida pelo homem. Finalmente, o dinheiro é apenas um símbolo do poder de compra e, em regra, ele não é produzido mas adquire vida através do mecanismo dos bancos e das finanças estatais. Nenhum destes elementos é produzido para venda. Podemos concluir que a descrição do trabalho, da terra e do dinheiro como mercadorias é inteiramente fictícia. (Polanyi 2000: 94, itálico nosso)

Não obstante, é com a ajuda dessa ficção que são organizados os mercados *reais* do trabalho, terra e dinheiro. Esses elementos são, na verdade, comprados e vendidos no mercado; a sua oferta e a sua procura são magnitudes reais. “A ficção da mercadoria, portanto, oferece um princípio de organização vital em relação à sociedade como um todo, afetando praticamente todas as suas instituições, nas formas mais variadas” (Polanyi 2000: 94). De acordo com Polanyi,

permitir que o mecanismo de mercado seja o único dirigente do destino dos seres humanos e do seu ambiente natural (...) resultaria no [simples] desmoronamento da sociedade. (...) Despojados da cobertura protetora das instituições culturais, os seres humanos sucumbiriam sob os efeitos do abandono social; morreriam vítimas de um agudo transtorno social, através do vício, da perversão, do crime e da fome. A natureza seria reduzida aos seus elementos mínimos, conspurcadas as paisagens e os arredores, poluídos os rios, ameaçada a segurança e destruído o poder de produzir alimentos e matérias-primas. (...) nenhuma sociedade suportaria os efeitos de um tal sistema de grosseiras ficções, (...) a menos que a sua substância humana natural, assim como a sua organização de negócios, fosse protegida contra os assaltos do moinho satânico. (Polanyi 2000: 95)

Isto conduz-nos ao conceito de movimento duplo. O avanço do capitalismo foi tão nocivo, destrutivo e desagregador, que exigiu (inconscientemente) uma contrarresposta defensiva por parte da sociedade, particularmente no que toca às mercadorias fictícias (pense-se na *Speenhamland Law*): proteção do trabalho, regulação estatal, legislação laboral, sindicatos, movimento operário, etc. À medida que o capitalismo se desenvolvia, era acompanhado por um movimento paralelo de proteção para fazer face aos seus excessos e à distopia de um mercado autorregulado. Neste sentido,

a história social do século XIX foi o resultado de um movimento duplo; a ampliação da organização do mercado em relação às mercadorias genuínas foi acompanhada pela sua restrição em relação às mercadorias fictícias. (...) surgiu um movimento bem estruturado para resistir aos efeitos perniciosos de uma economia controlada pelo mercado. A sociedade protegeu-se contra os perigos inerentes a um sistema de mercado autorregulável, e este foi o único aspeto abrangente na história desse período.” (Polanyi 2000: 98, *italico nosso*)

Se a legislação fabril e as leis sociais eram exigidas para proteger o homem industrial das implicações da ficção da mercadoria em relação à força de trabalho, se as leis para a terra e tarifas agrárias eram criadas pela necessidade de proteger os recursos naturais e a cultura do campo contra as implicações da ficção da mercadoria em relação a eles, era também verdade que se faziam necessários bancos centrais e a gestão do sistema monetário para manter as manufaturas e outras empresas produtivas a salvo do perigo que envolvia a ficção da mercadoria aplicada ao dinheiro. Por mais paradoxal que pareça, não eram apenas os seres humanos e os recursos naturais que tinham que ser protegidos contra os efeitos devastadores de um mercado autorregulável, mas também a própria organização da produção [e dos negócios] capitalista. (Polanyi 2000: 163)

O movimento duplo pode, portanto, ser entendido como compreendendo a ação de dois princípios distintos organizadores da sociedade, cada um deles determinando os seus objetivos institucionais específicos, com o apoio de forças sociais definidas e utilizando diferentes métodos próprios. Um foi o princípio do liberalismo económico, que procurava estabelecer um mercado autorregulável, dependendo do apoio das classes comerciais e usando principalmente o *laissez-faire* e o livre comércio como os seus métodos. O outro foi o princípio da proteção social, cuja finalidade era preservar o homem e a natureza, além da organização produtiva, e que dependia do apoio daqueles mais imediatamente afetados pela ação destrutiva do mercado – básica, mas não exclusivamente, as classes trabalhadoras e fundiárias – e que utilizava uma legislação protetora, associações restritivas e outros instrumentos de intervenção como os seus métodos. É a partir destes dois ângulos, portanto, que Polanyi esboçará o movimento que modelou a história social do século XIX (Polanyi 2000: 163-164; Stanfield 1986: 120).

Os conceitos de “mercadorias fictícias” e “movimento duplo” foram apropriados nas últimas décadas por autores das mais diversas disciplinas, em particular no âmbito dos estudos sobre a “globalização” (cf. Altvater e Mahnkopf 1997; Evans 2008; Halperin 2004; Kirby 2002; Latham 1997; Mittelman 1998; Munck, 2002; Sliwa 2007; Zincone e Agnew 2000). No caso do “movimento duplo”, há basicamente uma transposição e uma adaptação da análise Polanyiana à realidade presente. A globalização – entendida como um projeto neoliberal que vai no sentido da desregulamentação da economia – toma o lugar do capitalismo liberal do século XIX, analisado por Polanyi, enquanto cerne da desincrustação da economia. Por sua vez, os diversos movimentos cívicos e sociais, assim

como a intervenção e regulamentação estatais, corporizam nesta ótica a contrarresposta defensiva da sociedade moderna face aos avanços dos ditames do “mercado livre”. A globalização capitalista traduz a desincrustação da economia e a desarticulação social, enquanto os movimentos sociais traduzem a tentativa de re-incrustar essa mesma economia<sup>15</sup> (cf. Birchfield 1999; Harmes 2001; Maertens 2008; Munck 2004; O’Riain 2006; Silver e Arrighi 2003; Turner 2007).

Face à crescente mercantilização das diferentes áreas da vida, o conceito de mercadorias fictícias tem assumido também uma importância acrescida (cf. Champlin e Jennings 2001; Schaniel 2001; Schaniel e Neale 1999; Vieira 2004). “O mundo não é uma mercadoria” é um slogan que ilustra na perfeição o leitmotiv do pensamento Polanyiano. O carácter fictício da mercadoria é deste modo utilizado para defender os últimos redutos que resistem à ação do mercado, como o corpo humano (cf. Berthoud 1991), o conhecimento (cf. Jessop 2007) ou os chamados “bens públicos”.

Podemos concluir que os conceitos de mercadorias fictícias e movimento duplo, tal como as formas de integração, sustentam a desontologização da moderna economia de mercado e o carácter de absoluta excecionalidade do capitalismo na história da humanidade. Com a sua utilização Polanyi procura ilustrar mais detalhadamente o funcionamento da economia quando a forma de integração social predominante é a troca mercantil, i.e., um sistema de mercados formadores de preços.

## O LEGADO DE KARL POLANYI: A NOVA SOCIOLOGIA ECONÓMICA E O CONCEITO DE INCRUSTAÇÃO

Como é sabido, a obra de Karl Polanyi influenciou diversos autores em várias áreas das ciências sociais, entre eles: Marshall Sahlins e o seu esquema das reciprocidades, no campo da antropologia; Moses Finley, no campo da história; James Stanfield e Justin Elardo, no campo da economia institucionalista; os estudos sobre a globalização já mencionados; ou a publicação interdisciplinar francesa *Revue du MAUSS*.

Nas duas últimas décadas, contudo, foi principalmente no campo da Nova Sociologia Económica (NSE) que a influência de Karl Polanyi se fez sentir de um modo

15 Escutemos Lacher: “a obra de Polanyi emergiu como o principal ponto de referência no âmbito das teorias críticas da globalização. É defendido que a globalização da economia mundial, e a ideologia neoliberal que norteia esse processo, marcam um retorno à ‘utopia do mercado’ cuja imposição original e colapso catastrófico foram alvo do estudo de Polanyi (...) Há nestas abordagens uma expectativa de reavivamento das forças de proteção social (...) que seja capaz de re-incrustar o mercado. (...) A globalização será assim meramente a fase inicial de um novo movimento duplo; a resposta social contra a pretensão ideológica de tornar os mercados regulados apenas por critérios económicos é altamente previsível. Com efeito, é necessária se a sociedade e o seu ambiente natural pretenderem sobreviver” (1999: 313).

mais vincado, nomeadamente através do conceito de incrustação (*embeddedness*). Neste sentido, apresentaremos brevemente neste ponto a noção de incrustação na ótica de Polanyi, assim como o papel fundamental que esta desempenha na NSE.<sup>16</sup>

Para Polanyi, a incrustação da economia implica que esta esteja submersa nas relações sociais, ou seja, que não constitua uma esfera desvinculada e autónoma em relação à sociedade. É a condição de incrustação/desincrustação que diferencia a economia capitalista – desincrustada da sociedade – das comunidades do passado, integradas pela reciprocidade e pela redistribuição, nas quais a economia estava incrustada na sociedade:

[O] controlo do sistema económico pelo mercado é consequência fundamental para toda a organização da sociedade: significa, nada menos, dirigir a sociedade como se fosse um acessório do mercado. Em vez de a economia estar incrustada nas relações sociais, são as relações sociais que estão incrustadas no sistema económico. A importância vital do fator económico para a existência da sociedade antecede qualquer outro resultado. (...) o sistema económico é organizado em instituições separadas, baseado em motivos específicos e concedendo um status especial. A sociedade tem que ser modelada de maneira tal a permitir que o sistema funcione de acordo com as suas próprias leis. Este é o significado da afirmação familiar de que uma economia de mercado só pode funcionar numa sociedade de mercado. (Polanyi 2000: 77, *itálico nosso*)

Nos amplos sistemas antigos de redistribuição, os atos de permuta e os mercados locais eram uma constante, porém apenas em carácter subordinado. O mesmo se aplica onde a reciprocidade é a regra: aqui, os atos de permuta estão geralmente incrustados em relações de longo alcance que implicam aceitação e confiança, uma situação que tende a obliterar o carácter bilateral da transação. (Polanyi 2000: 81-82, *itálico nosso*)

Polanyi contrasta abertamente, ao longo de toda a sua obra, a sociedade capitalista com as comunidades do passado, onde a economia, revestindo outros padrões institucionais, não constituía uma esfera separada – na maior parte das vezes sequer identificável e diferenciável – da sociedade, estando plenamente enraizada nas relações sociais:

A descoberta mais importante nas recentes pesquisas históricas e antropológicas é que a economia do homem, em regra, está submersa nas suas relações sociais. Ele não age para salvaguardar o seu interesse individual na posse de bens materiais, ele age para salvaguardar a sua situação social, as suas exigências sociais, o seu património social. Ele valoriza os bens materiais [apenas] na medida em que servem os seus propósitos [sociais]. (Polanyi 2000: 65)

16 Cf. Machado (2010) para uma análise muito mais detalhada do conceito de incrustação e da sua relação com a NSE.

É verdade que nenhuma sociedade pode existir sem algum tipo de sistema que assegure a ordem na produção e distribuição de bens. Entretanto, *isto não implica a existência de instituições económicas separadas. Normalmente, a ordem económica é apenas uma função da social, na qual ela está inserida.* Como já demonstrámos, não havia um sistema económico separado na sociedade, seja sob condições tribais, feudais ou mercantis [mercantilistas]. *A sociedade do século XIX revelou-se, de facto, um ponto de partida singular, no qual a atividade económica foi isolada e imputada a uma motivação económica distinta.* (Polanyi 2000: 92-93, itálico nosso)

No capitalismo, portanto, a economia desincrustou-se (*i.e.*, desvinculou-se, autonomizou-se, se quisermos), ficando o destino da sociedade entregue a um mecanismo cego – o mercado autorregulado – que a controla e subjuga. Assim, na prática, a incrustação da economia traduz-se na ausência de um sistema de mercados formadores de preços.

A NSE, como veremos, não partilha esta interpretação Polanyiana do conceito de incrustação. Esta disciplina tem as suas raízes em alguns trabalhos do início da década de 1980, mas se tivermos de escolher um ano para assinalar o seu verdadeiro “nascimento”, esse será o de 1985, altura em que foi publicado aquele que se viria a tornar no artigo mais popular da sociologia económica contemporânea por parte de Mark Granovetter (cf. 1985). O conceito central da NSE é sem dúvida o de incrustação e, associado a ele, o de redes sociais (cf. Swedberg 2006: 3). Com efeito, “a noção de incrustação ocupa uma posição privilegiada – e largamente incontestada – como o princípio organizador da sociologia económica” (Krippner 2001: 775).

A posição clássica da NSE continua a ser aquela inaugurada por Granovetter (1985), que associa intimamente o conceito de (des)incrustação ao de redes sociais. Em suma, esta posição defende que “o comportamento [económico] está intimamente incrustado em redes de relações interpessoais” (Granovetter 1985: 504). E isto é válido, inclusive, para a moderna economia de mercado: a economia capitalista está tão incrustada como as economias pré-capitalistas no sentido em que ambas são sociais, estão incrustadas na estrutura social (Swedberg 2006: 4). Em síntese, todas as ações económicas estão incrustadas em redes de relações sociais. Assim, não existe tal coisa como uma incrustação da economia em geral; todas as ações económicas assumem uma expressão interpessoal; e graças à teoria das redes, esta expressão pode agora ser definida com precisão (*ibidem*).

Granovetter defende, portanto, que “o nível de incrustação do comportamento económico é menor nas sociedades não-mercantis do que aquilo que é preconizado pelos substantivistas (...) e que este mudou menos com a ‘modernização’ do que eles acreditam”, mas argumenta igualmente “que este nível foi sempre e continua a ser mais substancial do que aquele permitido pelos formalistas e economistas.” (Granovetter 1985: 482-483).

Mas o próprio autor acaba por reconhecer que

Tive pouco a dizer relativamente à influência das circunstâncias históricas ou macroestruturais mais abrangentes sobre as características socioestruturais que os sistemas apresentam, pelo que não preconizo esta análise para responder a questões em larga escala no que se refere a natureza da sociedade moderna ou as fontes da mudança económica e política. (Granovetter 1985: 506, *italico nosso*)

Este parece-nos ser precisamente o *busilis* da questão. O conceito de incrustação foi alvo de uma apropriação selectiva por parte da disciplina, sendo negligenciada a sua relação com o restante edifício teórico construído por Polanyi. Pode, com efeito, falar-se de uma “grande transformação” (Beckert 2007) sofrida pelo conceito de incrustação: se em Polanyi ele se encontra associado a um nível macro(económico) e é utilizado para evidenciar o carácter excecional da economia capitalista de mercado – que se encontra desincrustada da sociedade –, na NSE, por seu turno, é normalmente associado a um nível meso (e ate micro), sendo preconizado que todas as economias – incluindo a capitalista – estão incrustadas, ou seja, as ações económicas dos *indivíduos* estão sempre inseridas em *redes* de relações sociais.

Segundo a NSE “todas as economias estão incrustadas, uma vez que a vida económica é um processo instituído e organizado socialmente” (Gemici 2008: 9). Entretanto, e para evitar confusões, deve-se notar que para Polanyi os dois termos não são equivalentes, ou seja, *institucionalização* é diferente de *incrustação*. A troca mercantil, enquanto forma de integração, traduz-se num padrão institucional constituído por um sistema de mercados formadores de preços, mas é precisamente a ação (autónoma) desse mecanismo institucional que conduz à desincrustação da economia.

Polanyi define a economia como um *processo instituído* constituído por dois níveis: um refere-se a interação do homem com o ambiente natural e social que o rodeia; o outro refere-se à institucionalização desse processo. Todas as economias, independentemente da sua forma de integração dominante, partilham estas características. Assim, parece claro que Polanyi não nega, de modo algum, esta relação entre a economia humana e o sistema social. O que se passa é que no capitalismo todas as considerações, motivações e valores sociais são relegados para segundo plano em face da primazia adquirida *empiricamente* pela economia, que se autonomiza de todo e qualquer controlo social (consciente). De acordo com Polanyi, numa sociedade pós-capitalista, nomeadamente com a abolição do carácter mercantil fictício do trabalho, da terra e do dinheiro, a regulação social passará por uma administração democrática e participada do processo produtivo, mediante a intervenção de instituições como o Estado, os sindicatos, as cooperativas, as fabricas, os distritos, as escolas, as igrejas, etc. (cf. Polanyi 2000: 290-292).

Deste modo, diríamos que a economia não pode ser “social” se a sociedade – as pessoas que a compõem e as instituições que criam – não são capazes de a dirigir mas,

pelo contrário, é a economia que as controla e define o seu destino. É claro que existe sempre “uma conexão da economia [...] com algum tipo de elementos sociais estruturais e culturais [no seio] do sistema social no qual ela ocorre” (Barber 1995: 400), mas no capitalismo essa ligação dá-se não sob a forma de uma interdependência, mas sim de um primado da economia sobre a totalidade do sistema social. É por isso mesmo que Polanyi fala de uma desincrustação dessa economia.

Provocando Granovetter, diríamos que se a ação humana “está incrustada em sistemas de relações sociais contínuas e concretas” (1985: 487), esses sistemas sociais são por sua vez enquadrados, e largamente determinados, por uma economia desincrustada. Estão inseridos num quadro de referência mais vasto caracterizado por uma economia que escapa ao controlo dos homens, que lhes é estranha e que os subjuga. Não é a economia que está enquadrada no sistema social, mas o sistema social que é enquadrado pela economia.

Podemos concluir que se Polanyi pretende estudar o lugar ocupado pela economia nas diferentes sociedades, a NSE, por seu turno, afirma que o lugar e o papel desempenhado pela economia é, no essencial, sempre o mesmo. Tal como os formalistas no campo da antropologia económica, acaba por incorrer na denominada “falácia economicista”, isto é, na identificação automática e acrítica da economia com a sua forma de mercado (cf. Polanyi 1968a).

## OBSERVAÇÕES FINAIS

Segundo Polanyi,

É imperativa uma advertência relativamente ao método de investigação. A tentação, na nossa era, é a de encarar a economia de mercado como o resultado natural de cerca de três mil anos de desenvolvimento Ocidental. Relativamente a instituições como os mercados locais de comida ou o comércio mercantil, o pensamento moderno é quase incapaz de concebê-los de qualquer outra forma que não enquanto protótipos em pequena escala que, eventualmente, evoluíram para a forma assumida pela economia mundial da era moderna. Nada poderia estar mais errado. O comércio mercantil e, eventualmente, a moderna economia de mercado, foram resultado não de um processo de desenvolvimento a partir de ‘pequenos começos’ (small beginnings) mas, antes, da convergência de um conjunto de desenvolvimentos originalmente separados e independentes, que não podem ser compreendidos à margem de uma análise dos elementos institucionais que norteiam a sua origem. (Polanyi 1977d: 125)

Assim, é com a ajuda de conceitos não mercantis (ou substantivistas) para o

comércio, o dinheiro e os mercados que problemas fundamentais da história económica e social – tais como a origem dos preços flutuantes e o desenvolvimento do comércio mercantil – podem ser abordados e, eventualmente, resolvidos. Neste sentido,

um inquérito crítico das definições de comércio, dinheiro e mercado deve tornar disponível um conjunto de conceitos capazes de formar o material em bruto de que as ciências sociais necessitam para tratar os aspetos económicos. (...) Até no que se refere ao sistema de mercado em si mesmo, o mercado enquanto único quadro de referência está cada vez mais ultrapassado. Todavia, (...) o mercado não pode ser superado enquanto quadro geral de referência a não ser que as ciências sociais sejam bem sucedidas em desenvolver um quadro mais vasto de referência, ao qual seja o próprio mercado referenciável. Esta é, com efeito, a maior tarefa intelectual dos nossos dias no campo dos estudos económicos. Como tentámos mostrar, tal estrutura conceptual terá de ser alicerçada no significado substantivo da economia. (Polanyi 1968a: 174)

Atente-se no seguinte quadro síntese:

Quadro 1 – As três formas de integração

	<b>Formas de Integração</b>		
	<b>Reciprocidade</b> (Sociedades Primitivas)	<b>Redistribuição</b> (Sociedades Arcaicas)	<b>Troca mercantil</b> (Sociedades Modernas)
<b>Princípio Institucional Subjacente</b>	Simetria	Centralidade	Sistema de mercados formadores de preços
<b>Tipos de Estrutura Social</b>	Parentesco, vizinhança, comunidade (Ex.: Ilhas Trobriand)	Governo ou Estado (Ex.: Daomé do século XIX)	Mecanismo “automático” de mercado (Ex.: sociedades Ocidentais séculos XIX-XXI)
<b>Relação Social Subjacente</b>	Amizade, consanguinidade, status, hierarquia	Afiliação política ou religiosa	Não expressa nenhuma obrigação social (Dalton 1968: xiv-xv)
			Relações económicas desinercustadas do controlo social
<b>Formas de Comércio</b>	Comércio de dádivas (parceiros, amigos etc.)	Comércio administrado (preços fixos, equivalências)	Comércio mercantil (regateio, preços autorregulados)
<b>Usos do Dinheiro</b>	Meio de pagamento (descarga de obrigações)	Padrão/ unidade de conta (equivalências em mercadorias-padrão [staples])	Meio de troca
<b>Elementos de Mercado</b>	Troca com taxas fixas	Troca com taxas fixas	Troca com taxas regateadas, oferta/procura

Fonte: Adaptado de Smelser (1959: 178) e de Dalton (1968: xiv).

Relembremos que se trata sempre da forma de integração dominante, i.e., podem

coexistir simultaneamente outras formas (subordinadas). No entanto, podemos afirmar que, em traços largos, nas sociedades primitivas ou tribais, opera a reciprocidade e também, em parte, a redistribuição. Os laços comunitários de parentesco e de vizinhança refletem a simetria social inerente à reciprocidade. O comércio de dádivas é, obviamente, predominante, na linha do que é descrito por Malinowski, enquanto o dinheiro é essencialmente utilizado no âmbito de relações sociais estreitas como meio de “descarga” de obrigações.

As sociedades arcaicas são predominantemente redistributivas, associadas a um poder político e/ou religioso centralizado, embora possa haver espaço para alguma troca. O comércio é administrado pelos canais governamentais, mas a troca ocorre a “preços” fixos, previamente estabelecidos. É introduzido o uso do dinheiro como padrão/unidade de conta, no contexto das finanças em género.

Apenas nas sociedades capitalistas modernas é que o sistema de mercados autorregulados – um padrão institucional relativamente recente – se assume como forma de integração determinante e dominante. Note-se que não existe qualquer relação social necessária entre os agentes “livres” do mercado, obedecendo todo o comércio e trocas ao mecanismo da oferta e da procura.

Podemos concluir que:

(...) todos os sistemas económicos conhecidos por nós, até ao fim do feudalismo na Europa Ocidental, foram organizados segundo os princípios de reciprocidade ou redistribuição, ou domesticidade, ou alguma combinação dos três. Esses princípios eram institucionalizados com a ajuda de uma organização social a qual, inter alia, fez uso dos padrões de simetria, centralidade e autarquia. Dentro dessa estrutura, a produção ordenada e a distribuição dos bens era assegurada através de uma grande variedade de motivações individuais, disciplinadas por princípios gerais de comportamento. E entre essas motivações, o lucro não ocupava lugar proeminente. Os costumes e a lei, a magia e a religião cooperavam para induzir o indivíduo a cumprir as regras de comportamento, as quais, eventualmente, garantiam o seu funcionamento no sistema económico. (...) Até ao final da Idade Média os mercados não desempenharam [um] papel importante no sistema económico – prevaleciam outros padrões institucionais. (Polanyi 2000: 75)

Deste modo, a perspetiva substantivista tem bastante para oferecer - em termos conceptuais e metodológicos – às Ciências Sociais em geral. A visão substantivista da economia reveste ainda importância maior se for observado o crescente clima de descontentamento e contestação face à hegemonia do mercado, quer enquanto visão/paradigma (explicativo) dominante, quer enquanto realidade económica e social nas sociedades contemporâneas.

A conceção substantiva de economia e sua codificação na análise institucional constituem a pedra basilar de todo o edifício teórico construído por Polanyi, permitindo-

He sustentar a “desontologização” da economia capitalista de mercado e refutar as noções de um “homem económico”, da racionalidade económica, escassez, pretensa propensão para a troca e intercâmbio, de um individualismo e egoísmo inerentes à “natureza” humana, da procura inata do ganho etc. Em suma, todas as assunções da moderna teoria económica baseiam-se em características presentes única e exclusivamente na economia de mercado. Nas sociedades do passado, a economia não estava separada da sociedade, não sendo muitas das vezes sequer identificável. Os princípios de organização social e padrões institucionais que regiam essas comunidades assentes na reciprocidade e redistribuição eram quase uma antítese do que sucede atualmente. Daqui, decorre a inadequação da teoria formalista para o estudo dessas mesmas sociedades.

Então, uma das principais lições a retirar do estudo do pensamento Polanyiano é que não se deve projetar, automática e acriticamente, as características e especificidades da uma sociedade em outras. Não se deve assumir que a história foi uma espécie de odisséia em direção ao capitalismo, não sendo as comunidades do passado mais do que meros embriões – versões primitivas e subdesenvolvidas – da presente sociedade. A tentativa de formalizar uma ciência económica comparada, genericamente relevante, deriva dessa exata necessidade sentida pelo autor de salientar, com ênfase, as semelhanças e, talvez ainda mais importante, as diferenças entre os vários sistemas sociais e económicos.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALTVATER, Elmar e MAHNKOPF, Birgit. 1997. "The world market unbound". Review of International Political Economy, v. 4, n. 3: 448-471.
- BARBER, Bernard. 1995. "All Economies Are 'Embedded': The Career of a Concept and Beyond". Social Research, v. 62, n. 2: 387-413.
- BECKERT, Jens. 2007. "The Great Transformation of Embeddedness – Karl Polanyi and the New Economic Sociology", MPIfG Discussion Paper No. 1/07. In: [http://www.mpifg.de/pu/mpifg\\_dp/dp07-1.pdf](http://www.mpifg.de/pu/mpifg_dp/dp07-1.pdf), consultado em 18/04/2009.
- BERTHOUD, Gérald. 1991. "The Human Body as a Commodity: Universal Values and Market Truths". In: MENDELL, Marguerite e SALÉE, Daniel (orgs.). The Legacy of Karl Polanyi. Londres: Macmillan: 109-118.
- BIRCHFIELD, Vicki. 1999. "Contesting the hegemony of market ideology: Gramsci's 'good sense' and Polanyi's 'double movement'". Review of International Political Economy, v. 6, n. 1: 27-54.
- BOHANNAN, Paul. 1955. "Some Principles of Exchange and Investment among the Tiv". American Anthropologist, v. 57, n. 1: 60-70.
- \_\_\_\_\_. 1959. "The Impact of Money on an African Subsistence Economy". The Journal of Economic History, v. 19, n. 4: 491-503.
- CHAMPLIN, Dell e JENNINGS, Ann. 2001. "Labour: A Fictitious Commodity Needs Instituted Power". In: CLARK, Charles e ROSICKA, Janina (orgs.). Economic Transition in Historical Perspective: Lessons From the History of Economics. Burlington: Ashgate: 85-99.
- DALTON, George. 1962. "Traditional Production in Primitive African Economies". The Quarterly Journal of Economics, v. 76, n. 3: 360-378.
- \_\_\_\_\_. 1965. "Primitive Money". American Anthropologist, v. 67, n. 1: 44-65.
- \_\_\_\_\_. 1968. "Introduction". In: \_\_\_\_\_. (org.). Primitive, Archaic and Modern Economies: Essays of Karl Polanyi. Boston: Beacon Press: ix-liv.
- DANESE, Giuseppe e MITTONE, Luigi. 2008. "Reciprocity, Redistribution and Exchange – An experimental investigation inspired by Karl Polanyi's *The Economy as Instituted Process*". CEEL Working Paper, n. 3/2008.
- EVANS, Peter. 2008. "Is an Alternative Globalization Possible?". Politics & Society, v. 36, n. 2: 271-305.
- GEMICI, Kurtulus. 2008. "Karl Polanyi and the antinomies of embeddedness". Socio-Economic Review, v. 6: 5-33.
- GRANOVETTER, Mark. 1985. "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness". The American Journal of Sociology, v. 91, n.3: 481-510.
- HALPERIN, Sandra. 2004. "Dynamics of Conflict and System Change: *The Great*

- Transformation Revisited*". *European Journal of International Relations*, v. 10, n. 2: 263-306.
- HARMES, Adam. 2001. "Institutional investors and Polanyi's double movement: a model of contemporary currency crises". *Review of International Political Economy*, v. 8, n. 3: 389-437.
- HUMPHREYS, S. C. 1969. "History, Economics, and Anthropology: The Work of Karl Polanyi". *History and Theory*, v. 8, n. 2: 165-212.
- JESSOP, Bob. 2007. "Knowledge as a Fictitious Commodity: Insights and Limits of a Polanyian Perspective". In: <http://www.dime-eu.org/files/active/1/Jessop2.pdf>, acessado em 18/Abril/2009.
- JUNKER, Berit. 2001. *A local economy before its transition to the market economy – A case study of a German village*. Montréal: Dissertação de Mestrado em Sociologia, McGill University.
- KIRBY, Peadar. 2002. "The World Bank or Polanyi: Markets, Poverty and Social Well-being in Latin America". *New Political Economy*, v. 7, n. 2: 199-219.
- KRIPPNER, Greta. 2001. "The Elusive Market. Embeddedness and the Paradigm of Economic Sociology". *Theory and Society*, v. 30: 775-810.
- LACHER, Hannes. 1999. "The politics of the market: Re-reading Karl Polanyi". *Global Society*, v. 13, n. 3: 313-326.
- LATHAM, Robert. 1997. "Globalisation and democratic provisionism: Re-reading Polanyi". *New Political Economy*, v. 2, n. 1: 53-63.
- MACHADO, Nuno. 2010. "Karl Polanyi e a Nova Sociologia Económica: Notas sobre o conceito de *(dis)embeddedness*". *Revista Crítica de Ciências Sociais*, n. 90: 71-94.
- \_\_\_\_\_. 2012. "Karl Polanyi e o 'Grande Debate' entre substantivistas e formalistas na antropologia econômica". *Economia e Sociedade*, v. 21, n. 1(44): 165-195.
- MAERTENS, Eppo. 2008. "Polanyi's Double Movement: A Critical Reappraisal". *Social Thought and Research*, v. 29: 129-153.
- MELITZ, Jacques. 1970. "The Polanyi School of Anthropology on Money: An Economist's View". *American Anthropologist*, v. 72, n. 5: 1020-1040.
- MITTELMAN, James. 1998. "Globalisation and environmental resistance politics". *Third World Quarterly*, v. 19, n. 5: 847-872.
- MUNCK, Ronaldo. 2002. "Globalization and Democracy: A New «Great Transformation»?". *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, v. 581: 10-21.
- \_\_\_\_\_. 2004. "Globalization, Labour and the «Polanyi Problem»". *Labor History*, v. 45, n. 3: 251-269.
- NEALE, Walter C. 1957. "The Market in Theory and History". In: POLANYI, Karl; ARENSBERG, Conrad; PEARSON, Harry (org.). *Trade and Market in the Early*

- Empires. Chicago: Henry Regnery: 357-372.
- O'RIAIN, Sean. 2006. "Time-space intensification: Karl Polanyi, the double movement, and global informational capitalism". *Theory and Society*, v. 35: 507-528.
- PEARSON, Harry. 1957. "Parsons and Smelser on the Economy". In: POLANYI, Karl; ARENSBERG, Conrad; \_\_\_\_\_. (org.). *Trade and Market in the Early Empires*. Chicago: Henry Regnery: 307-319.
- \_\_\_\_\_. 1977. "Editor's Introduction". In: POLANYI, Karl; \_\_\_\_\_. (org.). *The Livelihood of Man*. Nova Iorque: Academic Press: xxv-xxxvi.
- POLANYI, Karl. 1957. "Aristotle Discovers the Economy". In: POLANYI, Karl; ARENSBERG, Conrad; PEARSON, Harry (org.). *Trade and Market in the Early Empires*. Chicago: Henry Regnery: 64-94.
- \_\_\_\_\_. 1963. "Ports of Trade in Early Societies". *The Journal of Economic History*, v. 23, n. 1: 30-45.
- \_\_\_\_\_. 1964. "Sortings and 'Ounce Trade' in the West African Slave Trade". *The Journal of African History*, v. 5, n. 3: 381-393.
- \_\_\_\_\_. 1966. *Dahomey and the Slave Trade – An Analysis of an Archaic Economy*. Seattle e Londres: University of Washington Press.
- \_\_\_\_\_. 1968a. "The Economy as Instituted Process". In: DALTON, George (org.). *Primitive, Archaic and Modern Economies: Essays of Karl Polanyi*. Boston: Beacon Press: 139-174.
- \_\_\_\_\_. 1968b. "The Semantics of Money-Uses". In: DALTON, George (org.). *Primitive, Archaic and Modern Economies: Essays of Karl Polanyi*. Boston: Beacon Press: 175-203.
- \_\_\_\_\_. 1977a. "Forms of Integration and Supporting Structures". In: \_\_\_\_\_.; Pearson, Harry (org.). *The Livelihood of Man*. Nova Iorque: Academic Press: 35-43.
- \_\_\_\_\_. 1977b. "Traders and Trade". In: \_\_\_\_\_.; Pearson, Harry (org.). *The Livelihood of Man*. Nova Iorque: Academic Press: 81-96.
- \_\_\_\_\_. 1977c. "Money Objects and Money Uses". In: \_\_\_\_\_.; Pearson, Harry (org.). *The Livelihood of Man*. Nova Iorque: Academic Press: 97-121.
- \_\_\_\_\_. 1977d. "Market Elements and Market Origins". In: \_\_\_\_\_.; Pearson, Harry (org.). *The Livelihood of Man*. Nova Iorque: Academic Press: 123-142.
- \_\_\_\_\_. 1977e. "The Growth of Market Trade". In: \_\_\_\_\_.; Pearson, Harry (org.). *The Livelihood of Man*. Nova Iorque: Academic Press: 225-251.
- \_\_\_\_\_. 2000. *A Grande Transformação – As Origens da Nossa Época*. Tradução de Fanny Wrobel. Rio de Janeiro: Editora Campus.
- POLANYI, Karl; ARENSBERG, Conrad; PEARSON, Harry. 1957. "Introductory Note". In: \_\_\_\_\_. (org.). *Trade and Market in the Early Empires*. Chicago: Henry Regnery: xvii-xviii.

- SAHLINS, Marshall. 2004. *Stone Age Economics*. Londres: Routledge.
- SCHANIEL, William C. 2001. "The Money Fiction and Central Banking". In: CLARK, Charles e ROSICKA, Janina (orgs.). *Economic Transition in Historical Perspective: Lessons From the History of Economics*. Burlington: Ashgate: 79-84.
- SCHANIEL, William C. e NEALE, Walter C. 1999. "Quasi Commodities in the First and Third Worlds". *Journal of Economic Issues*, v. 33, n. 1: 95-115.
- \_\_\_\_\_. 2000. "Karl Polanyi's Forms of Integration as Ways of Mapping". *Journal of Economic Issues*, v. 34, n. 1: 89-104.
- SILVER, Beverly e ARRIGHI, Giovanni. 2003. "Polanyi's «Double Movement»: The *Belle Époques* of British and U.S. Hegemony Compared". *Politics & Society*, v. 31, n. 2: 325-355.
- SLIWA, Martyna. 2007. "Globalization, inequalities and the «Polanyi problem»". *Critical Perspectives On International Business*, v. 3, n. 2: 111-135.
- SMELSER, Neil J. 1959. "A Comparative View of Exchange Systems". *Economic Development and Cultural Change*, v. 7, n. 2: 173-182.
- STANFIELD, James R. 1981. "The Social Economics of Karl Polanyi". *International Journal of Social Economics*, v. 8, n. 5: 3-20.
- \_\_\_\_\_. 1986. *The Economic Thought of Karl Polanyi*. Londres: Macmillan.
- SWEDBERG, Richard. 2006. "The Toolkit of Economic Sociology". *SOCIUS Working Papers*, n. 4/2006.
- TURNER, Mandy. 2007. "Society Must Be Protected: Polanyi's «Double Movement» and the Regulation of Conflict Goods". *The Journal of Corporate Citizenship*, v. 26: 85-99.
- VIEIRA, Pedro. 2004. "Os Duvidosos Fundamentos da Economia Política: O Caso da Mercadoria Força de Trabalho". In: <http://www.anpec.org.br/encontro2004/artigos/A04A008.pdf>, acessado em 18/Abril/2009.
- ZINCONI, Giovanna e AGNEW, John. 2000. "The Second Great Transformation: The Politics of Globalisation in the Global North". *Space and Polity*, v. 4, n. 1: 5-21.

## ABSTRACT

The analysis of the economy as instituted process, suggested by Polanyi, consists in the study of the institutional patterns which the economy may assume empirically: reciprocity, redistribution and market exchange. The last one – embodied in a system of price-making markets – only comes to be a dominant form of integration in modern capitalist societies. The study of the forms of integra-

tion – as well as its logical extension to the analysis of the concepts of trade, money and market – will allow social sciences to avoid a framework characterized by a ‘market mentality’, or ‘economistic fallacy’. Trade and money have existed since the early stages of mankind but markets are a more recent institutional development.

## KEYWORDS

Polanyi, reciprocity, redistribution, exchange, market.

## SUBMETIDO EM

Fevereiro de 2012

## APROVADO EM

Novembro de 2012

## NUNO MIGUEL CARDOSO MACHADO

Licenciado em Economia (ISEG-UTL) e Mestre em Sociologia Económica e das Organizações (ISEG-UTL). Aluno do Doutoramento em Sociologia Económica e das Organizações (ISEG-UL). Última publicação: “Da Metafísica do Capital: Revisitando Lucio Colletti”. *Sinal de Menos*, n. 10: 28-68.

Contato: [nuno.cocas.machado@gmail.com](mailto:nuno.cocas.machado@gmail.com)