

MERCADO, TRANSAÇÕES E INSTITUIÇÕES: O SISTEMA ECONÔMICO NA SOCIOLOGIA DE LUHMANN

AMATO, Lucas Fucci

Professor Associado do Depto.
de Filosofia e Teoria Geral do
Direito da Fac. de Direito da
Univ. de São Paulo (USP), Largo
São Francisco. Pesquisador
visitante nas Universidades de
Cambridge, Oxford e Harvard.
Livre-Docente, Pós-Doutor,
Doutor e Bacharel em Direito
pela USP. Vice-Presidente da
Associação Brasileira de
Pesquisadores em Sociologia do
Direito (ABraSD).
lucas.amato@usp.br
orcid.org/0000-0002-8923-8300



Resumo

Este artigo defende a hipótese de que a abordagem sistêmica da economia é capaz de fornecer alternativas descritivas e explicativas tanto à tradição da economia clássica ou neoclássica, fundada em concepções de ação e escolha individual, quanto à sociologia marxista, baseada no conceito de “capitalismo”. Para tanto, o texto introduz a proposta metodológica e epistemológica do funcionalismo sistêmico e caracteriza as comunicações econômicas (transações) a partir de seu apoio em sistemas sociais (interações, organizações e o sistema funcional da economia). Em seguida, aborda a distinção entre mercado (como esfera pública ou ambiente interno do sistema econômico) e organizações econômicas, destacando a diferenciação entre economia real (produção, comércio e consumo) e sua reflexividade financeira. Finalmente, apresenta e discute as instituições do contrato, da propriedade e da tributação como acoplamentos estruturais entre economia e direito.

Palavras-chave

teoria dos sistemas sociais; sociologia econômica; sociologia jurídica; sistema econômico; instituições.

.....
Submetido em: 10/03/2026
Autor convidado

MARKET, TRANSACTIONS AND INSTITUTIONS: THE ECONOMIC SYSTEM IN LUHMANN'S SOCIOLOGY

Abstract

This paper advances the hypothesis that the systemic approach to the economy is capable of providing descriptive and explanatory alternatives both to the tradition of classical or neoclassical economics, based on conceptions of individual action and choice, and to Marxist sociology, based on the concept of “capitalism”. To this end, the text introduces the methodological and epistemological proposal of systemic functionalism and characterizes economic communications (transactions) based on their support in social systems (interactions, organizations and the functional system of the economy). It then addresses the distinction between the market (as the public sphere or internal environment of the economic system) and economic organizations, highlighting the differentiation between the real economy (production, trade and consumption) and its financial reflexivity. Finally, it presents and discusses the institutions of contract, property and taxation as structural couplings between economy and law.

Keywords

social systems theory; economic sociology; sociology of law; economic system; institutions.

1 INTRODUÇÃO

Este artigo tem o propósito de apresentar o sistema econômico a partir da sociologia de Niklas Luhmann, partindo de uma caracterização metodológica e epistemológica da abordagem sistêmica e funcionalista proposta pelo autor e conceituando as transações ou pagamentos como operações comunicativas que compõem a autorreferência desse sistema, pautado pela distinção entre ter e não ter e pela função de gerir recursos escassos, vinculando expectativas de sua provisão futura às condições atuais de sua distribuição.

Em seguida, o texto esboça uma morfologia das estruturas internas da economia, ou seja, de suas instituições, em paralelo com as instituições políticas e jurídicas. Destacam-se aqui três instituições relevantes: a esfera pública ou ambiente interno do sistema – no caso da economia, o mercado, visto não como uma referência espacial, mas sim como um aglomerado anonimizado de uma multidão de interações marcadas por operações de pagamento; as organizações periféricas do sistema, definidas como empresas e famílias responsáveis pela produção, pelo consumo e pelo comércio; e as organizações centrais da economia, os bancos ou instituições financeiras em geral, responsáveis pela reflexividade financeira da economia real e pela operacionalização do paradoxo da liquidez. Finalmente, analisam-se três instituições que fazem o “acoplamento estrutural” entre economia e direito, quais sejam: contrato, propriedade e tributação.

A hipótese avançada é de que a abordagem sistêmica da economia é capaz de fornecer alternativas descritivas e explicativas tanto à tradição da economia clássica ou neoclássica, fundada em concepções de ação e escolha individual, quanto à sociologia marxista, baseada no conceito de “capitalismo”.

2 DEPOIS DE ADAM SMITH: O ILUMINISMO SOCIOLÓGICO

A sociologia emergiu da desilusão com os altos planos racionalistas do Iluminismo setecentista, levando adiante ideais românticos oitocentistas de transformação histórica, embora reconhecendo também suas limitações (Hawthorn, [1976] 1987; Yack, 1986). No diagnóstico de Luhmann, o Iluminismo procurou libertar as relações sociais dos constrangimentos da tradição e do preconceito; o seu apogeu no século XVIII foi seguido de um declínio para o ceticismo no século seguinte, quando a sociologia se estabeleceu como disciplina científica. A sociologia pôs em causa “a participação igual de todos os homens numa razão comum que eles possuem sem ulterior mediação institucional, e o otimismo, certo do seu triunfo, em relação ao estabelecimento de situações justas” (Luhmann, 2005, p. 21-22). Se isso se aplica a Kant, evidentemente também se aplica a Adam Smith (Fleischacker, 1999): o sujeito transcendental dá as mãos ao espectador imparcial; o imperativo categórico cai junto com a racionalidade (quase) plena do *homo economicus*.

Por contraste a essa tradição racionalista (e também ao romantismo da filosofia da história), um tripé sustenta o projeto luhmanniano de *Iluminismo Sociológico*, enquanto constatação da contingência e complexidade da sociedade moderna. Em primeiro lugar, enquanto a filosofia prática procurava orientar a ação pressupondo a homogeneidade da razão dos sujeitos e agentes pensantes, a sociologia constrói uma “perspectiva da incongruência”. Marx, por exemplo, vê a genealogia das ideias na base econômica (tal como Freud a via na psique humana). A moralidade, a linguagem, a religião, tudo pode ser visto como socialmente condicionado em um nível anteriormente impensado; pode ser visto como contingente a um ponto que não poderia ter sido imaginado quando a homogeneidade da razão era afirmada por referência à natureza humana.

Em segundo lugar, a distinção entre significado manifesto e funções latentes mina a visão ingênua de uma orientação intencional da ação. Os significados são codeterminados

por dados contextuais inconscientes e incontroláveis. A orientação e a motivação da ação requerem uma economia de tempo e de atenção, de modo que a redução da complexidade se torna uma condição para a possibilidade de ação: várias variantes contextuais têm de permanecer latentes e indefinidas para se poder operar consciente e intencionalmente sobre algumas delas. A sociologia interessa-se então pela parte reprimida da realidade, contrastando o manifesto com o tácito, o formal com o informal, o oficial com o real, os problemas sociais com os benefícios da sociedade. Dada a racionalidade limitada dos atores para interpretar o seu contexto, a ação intencional e propositada é tão indeterminada diante da sociedade como os estados da sociedade não são diretamente o resultado de uma conduta individual consciente (Merton, 1936, p. 894-904, [1949] 1968). Os fins declarados têm de ser relativizados e analisados a par das latências.

A sociologia também passou de explicações baseadas em fatores para explicações sistêmicas e funcionais. Já não podendo fazer derivar a orientação das ações de um impulso psicológico (imitação, competição) ou de fatores ambientais (como o clima), trabalha com a unidade dos sistemas ou instituições sociais – a economia, a igreja, a fábrica – e parte do princípio de que cada um deve resolver múltiplos problemas para não perecer. As leis necessárias e as causalidades lineares tornam-se simplificações abusivas para analisar a forma como estes sistemas manipulam os seus meios: dinheiro, poder, conhecimento. As autoconcepções dos agentes são postas sob suspeita e declaradas como meras racionalizações, ideologias, superestruturas, crenças. Exploram-se as funções e as estruturas latentes dos sistemas institucionalizados, bem como os isomorfismos entre sistemas diferentes. O método funcional é utilizado. Não se trata apenas de discernir relações causais ou correlações estatísticas, mas de explorar como a estabilidade das instituições sociais depende de soluções, de respostas alternativas que se inserem em um horizonte de outras possibilidades. No paradoxo da “função”, as consequências funcionam como causas. A autoconstrução das estruturas sociais isola sistemas com complexidade suficiente para

satisfazer exigências contraditórias e com elevada indeterminação para lidar com situações e estados muito diversos, com certa indiferença em relação ao ambiente. A diferenciação dos sistemas torna-se uma “aquisição evolutiva”; como eles constroem a sua própria realidade interna, não há correspondência ponto a ponto com o ambiente. Além disso, a comparação funcional revela meios alternativos que podem ser “equifinais”, alcançando resultados equivalentes.

Finalmente, o *Iluminismo Sociológico* ensinou-nos que a construção social é muito mais complexa do que pensava a filosofia da consciência: os sistemas não são meros conjuntos estruturados de proposições descritivas ou normativas, mas redes autorreferenciais operacionalizadas nos próprios eventos comunicativos; há uma série de causas, concausas e fatores que só podem ser analisados na sua complexidade como respostas funcionais a problemas de manutenção do sistema; há funções latentes para além do significado manifesto das palavras; a ação é uma construção comunicativa mediada por estruturas e instituições sociais, e não uma determinação direta e voluntarista da sociedade pela mente humana.

O conceito de função de Parsons (1971) orientou uma esquematização da ação social nos respectivos sistemas: a economia serve a função adaptativa, a política orienta a realização de objetivos coletivos, a integração social é assegurada, por exemplo, pelo direito, e os padrões culturais latentes são transmitidos por instituições baseadas na confiança, como a família, a escola e a igreja. Na perspectiva luhmanniana, a função refere-se à relação entre cada sistema social parcial e a sociedade, ao serviço específico que cada um presta em relação ao sistema social mais alargado. A função de cada sistema não deriva dos requisitos funcionais da sociedade expressos em uma esquematização da ação, mas é definida pela própria codificação da comunicação: pelo que cada sistema identifica como um problema, ligando este problema à solução técnica que o respetivo sistema é competente para oferecer. O ganho analítico desta teoria é a exploração de equivalências funcionais,

homologias e “isomorfismos” estruturais (Bertalanffy, 1968, p. 80-86) entre sistemas – o que ultrapassa as meras analogias superficiais entre fenômenos.

Os efeitos são tomados como causas, e os subsistemas diferenciam-se gradualmente para melhor desempenharem funções ou prestarem serviços para a manutenção ou expansão do sistema geral de que são órgãos. É o que explica a tradição funcionalista (Stichweh, 2013, p. 50-70). Os sistemas de comunicação (a sociedade e seus subsistemas) teriam surgido para viabilizar o que reproduzem: os sistemas sociais buscam viabilizar a comunicação – ou seja, os processos de informação, mensagem e compreensão.

A nova economia institucional centra-se no conceito de custos de transação (Coase, 1937, p. 386-405) para teorizar a improbabilidade das operações de mercado (em contraste com a decisão por produzir internamente à organização empresarial, ou “firma”), incluindo custos de coordenação e motivação entre partes com informações assimétricas e potencial incentivo ao descumprimento unilateral e oportunista das obrigações. De maneira surpreendentemente semelhante (Amato, 2021, p. 110-138), a teoria dos sistemas expande o conceito para falar não apenas de custos de transação, mas da improbabilidade de qualquer comunicação: pagamentos, leis, sentenças, notícias, artigos científicos.

A comunicação é improvável – para que ocorra, deve apoiar-se em expectativas generalizadas para além de crenças idiossincráticas que só existem no sistema psíquico de alguém; para estruturar e agregar essas expectativas, será necessário apoiá-las nas expectativas presumidas de outros – ou seja, institucionalizá-las; e para articular as instituições, será necessário apoiar-se em meios de sucesso (dinheiro, poder, verdade, amor) e em meios disseminação da comunicação (oralidade, escrita, imprensa, meios de comunicação de massa, plataformas digitais) (Luhmann, 1981, p. 122-132).

O ponto de partida é o teorema da “dupla contingência” (Vanderstraeten, 2002, p. 77-92): não saber o que os outros pensam sobre o que nós pensamos. Para resolver este problema, que ocorre entre sistemas psíquicos, surgem os sistemas sociais, que ultrapassam a “caixa preta” dos pensamentos individuais e permitem operações de comunicação, generalizando e institucionalizando expectativas (Luhmann, [1984] 1995). No entanto, o mesmo problema de dupla contingência se reproduz entre sistemas sociais, uma vez que estes são também autopoieticos (não pela autorreferência das operações de pensamento, mas pelo autoencerramento das suas próprias operações de comunicação).

3 A IMPROBABILIDADE DAS TRANSAÇÕES E A EMERGÊNCIA DAS INSTITUIÇÕES (ESTRUTURAS E SISTEMAS SOCIAIS)

Luhmann ([1997] 2012, p. 36) propõe substituir a metáfora da comunicação como transmissão de informação entre emissor e receptor por um conceito constituído por três elementos: informação, uso (ou mensagem) e compreensão. A informação distingue-se em relação a um fundo de significados já conhecidos; é a novidade (notícia, *news*) em relação à redundância. A mensagem é o ato de dar a conhecer a informação, é o desempenho que um comunicador faz para produzir a informação. A compreensão, por outro lado, envolve o discernimento da informação em si (o conteúdo das proposições, o que foi dito) e os complementos contidos na mensagem (como foi dito). Como mostra o antropólogo Gregory Bateson (2000, p. 9-13), a informação é uma “diferença que faz a diferença”; por isso, para além da informação dita, há uma informação “de outro tipo” contida nos gestos, nas entoações e nos contextos. Só depois de compreender é que alguém pode continuar a comunicação, concordando com ou rejeitando o que o seu interlocutor disse.

A comunicação, tendo em conta todos estes pressupostos, é um acontecimento improvável. No entanto, é o elemento básico da sociedade. Então, como é que a sociedade

ultrapassa esta improbabilidade e se torna viável? Por meio da emergência de sistemas de significado baseados não no pensamento, mas na comunicação – por outras palavras, sistemas sociais, nas diferentes escalas, começando com interações e organizações e culminando em sistemas funcionais mais abrangentes e duradouros.

Para além dos “meios de sucesso” (os “meios de comunicação simbolicamente generalizados”, como o poder, o dinheiro e a verdade), que motivam a atenção à comunicação e sustentam a diferenciação funcional, existem os “meios de difusão” (Luhmann, 2012, p. 120-123). São a infraestrutura material ou tecnologia que permite gerar redundância na comunicação – confirmar a informação, transformando a novidade em conhecimento comum compartilhado. É assim que se pode esquematizar a coevolução entre os tipos de sociedade (formas de diferenciação social) e os meios de difusão da comunicação: da oralidade à escrita, da imprensa aos meios de comunicação de massa e destes às plataformas digitais. Do mesmo modo, é possível alinhar os tipos de diferenciação social (das sociedades segmentares às sociedades hierárquicas, e destas à moderna sociedade mundial funcionalmente diferenciada) ao surgimento evolutivo das diferentes escalas de sistemas sociais: interações, organizações e sistemas funcionais (Luhmann, [1997] 2013).

Para fazer face ao problema da dupla contingência no seu nível mais elementar, surge um tipo de sistema social precário, efêmero e instável: os sistemas de interação. Em uma dinâmica evolutiva típica, as sociedades menos complexas estruturam-se com base em interações, sistemas fugazes de encontros face-a-face. Para poder distinguir a informação em um contexto de conhecimentos já acumulados (redundância), as comunicações (operações, elementos) devem ser apoiadas por estruturas. As estruturas fornecem o contexto e a ligação duradoura entre episódios, acontecimentos e operações voláteis. As microestruturas sociais são as expectativas – tal como a linguagem e os signos ligam estruturalmente os sistemas psíquicos e sociais, as expectativas são estruturas bivalentes; precisam de ser generalizadas do lado dos sistemas sociais, mas também são construídas

individualmente do lado dos sistemas psíquicos. Para tanto, a sociedade combina expectativas cognitivas (conhecimento que pode ser aprendido através da experiência) e expectativas normativas – normas, antecipações sobre o que deveria ser, resistentes à decepção quando confrontadas com o que realmente é ou será (Luhmann, [1972] 2014). Nas sociedades baseadas em rotinas interacionais, as condições para a variabilidade na comunicação são mínimas. O direito não pode ser alterado por decisão deliberada, mas é reproduzido tradicionalmente, como costume. A comunicação é majoritariamente oral. Poderíamos associar este cenário a sociedades segmentares, com uma escala territorial e demográfica reduzida, como as aldeias, as tribos, as vilas e comunidades rurais.

Uma transformação evolutiva dos sistemas de interação é dada pelo aparecimento de organizações, sistemas de decisão centralizados que são estáveis e duradouros, embora finitos. Existem interações livres fora das organizações, mas também interações processualizadas, rotinizadas e normalizadas dentro de cada organização. Em fricção com padrões, papéis e processos organizados, as interações são responsáveis não só por colocá-los em ação, mas também (Luhmann, [1978] 2018, p. 203) por torná-los mais flexíveis na prática, aumentando-os com uma “microdiversidade” cujos ajustes e representações mútuas não são meras derivações alinhadas com objetivos, decisões e estruturas organizacionais.

As expectativas são as microestruturas sociais que viabilizam todos os sistemas sociais, a começar pelas interações. Em níveis superiores de aglomeração, surgem também complexos de expectativas que formam a estrutura interna dos sistemas organizacionais e interacionais. São o que se pode designar por “instituições”, enquanto conjuntos de expectativas generalizadas, suportadas pela presunção de um consenso e aceitação universais (Luhmann, [1965] 2010, p. 85-86). Uma sociedade estratificada é constituída por uma pluralidade de hierarquias organizadas, que tendem para uma hierarquia uniforme

(como a distinção entre a nobreza e o povo) e o seu vértice é comandado por elites que têm acesso à leitura e à escrita.

O Estado absoluto emergiu da sociedade estratificada como uma organização global, assente na distinção entre o soberano e os cidadãos. Congregou os direitos, os poderes e os recursos fiscais que superaram os privilégios e os recursos dos vários estratos sociais e abriu caminho ao subsequente processo de diferenciação funcional impulsionado pelas revoluções liberais entre os séculos XVII e XIX. A validade torna-se então o critério exclusivo do direito, o poder é disputado em arenas especificamente políticas e o dinheiro torna-se o meio de troca universal. Nos sistemas funcionais, forma-se um campo que aglomera e estrutura (em preços, apoios e posições jurídicas) uma série de interações caóticas e policêntricas – é o “espaço” do mercado, da opinião pública, da personalidade jurídica, as “esferas públicas” de cada sistema funcional. Por outro lado, os sistemas funcionais englobam, absorvem e especializam as organizações – agora sistemas de decisão setorializados e especializados, como os Estados, as empresas, as igrejas, as escolas, que ligam as suas decisões aos respectivos meios simbólicos e códigos funcionais: poder/não-poder (governo/oposição), lícito/ilícito, ter/não ter (dinheiro), saber/não saber (verdade).

Na autoimagem da sociedade moderna, a inclusão social é presumivelmente universal – ninguém será excluído pelo estrato social em que nasceu, mas apenas indiretamente, pelo grau de acesso a diferentes recursos econômicos, políticos, jurídicos e educativos. O fato de a falta de acesso a um sistema levar a dificuldades crescentes no acesso a outros sistemas sociais é também uma verdade já constatada – a inclusão quase universal (convertendo dinheiro e poder, por exemplo, e vice-versa) e a exclusão total (sem diploma, sem emprego) ocorrem ao mesmo tempo. Daqui decorre o problema da integração sistêmica: a diferenciação funcional depende da desintegração, da liberdade de cada sistema funcional para selecionar a comunicação e realizar as suas próprias operações; a integração significa a mais fácil convertibilidade de meios (dinheiro implicando poder e

conhecimento, por exemplo), conduzindo a estruturas de forte inclusão (ou “sobre-inclusão”) e de persistente e “multifuncional” exclusão (ou “sub-inclusão”) (Luhmann, [1992] 2022, p. 1-39).

Apesar do potencial desdiferenciador do expansionismo burocrático do Estado Social (Luhmann, [1981] 1990), o século XX mostrou que a inclusão política generalizada (sob a forma de sufrágio universal) e a inclusão politicamente orientada nos outros sistemas sociais (acesso a serviços públicos e a políticas de bem-estar) eram também pressupostos da diferenciação funcional (Dutra, 2016, p. 77-109), na medida em que a assimetria entre incluídos e excluídos nos sistemas funcionais faz com que a sociedade se integre negativamente, restringindo a autonomia e a autorreferencialidade dos sistemas funcionais (Luhmann, 2013, p. 25). Por outro lado, tal como a politização promovida pelos regimes autoritários de direita e de esquerda, que tudo submete a critérios burocráticos e ao controlo ideológico, a extensa economicização da sociedade promovida pelas políticas neoliberais tem o potencial de desdiferenciar, reduzir a complexidade social e aumentar a exclusão, reduzindo a autonomia dos sistemas funcionais parciais – tudo (religião, política, educação, direito, ciência) é moldado e refletido por critérios, operações e teorias com um acento econômico dominante, fazendo dos preços e do poder de compra os critérios gerais de inclusão e exclusão em relação a setores sociais abrangentes (Minhoto; Amato; Camargos, 2022; Minhoto; Amato, 2023, p. 251-266).

4 UMA CARACTERIZAÇÃO DO SISTEMA ECONÔMICO, EM PARALELO COM A POLÍTICA E O DIREITO

A operação de todo sistema social é a comunicação: pagamentos, na economia; leis, na política; sentenças, no direito. A política (Luhmann, [1998] 2009a) tem como função a tomada de decisões coletivamente vinculantes, estando sempre sob o juízo da legitimidade.

Usa o símbolo do poder, operacionalizando a distinção entre poder e não poder, ou diferenciando governo e oposição.

Homologamente, a economia (Luhmann, [1988] 2017) tem como função proporcionar uma ligação estável entre a provisão futura de recursos e sua distribuição atual, atuando sob a condição onipresente da escassez desses recursos. Para tanto, usa a distinção entre ter e não ter, programando investimentos e valendo-se de seu meio simbolicamente generalizado: o dinheiro. Como nota Baecker (2007, [1993] p. 27-30), Weber, similarmente, definia a ação econômica sob o aspecto temporal como a habilidade de fazer provisões com relação a um futuro incerto.

Já o direito (Luhmann, [1993] 2004) serve à sociedade generalizando congruentemente suas expectativas contrafáticas. Isto é, toma algumas expectativas e as torna resistentes à desilusão – se a realidade as contrariar, elas podem ser reforçadas em autodefesa ou nos tribunais. Essas expectativas são, portanto, duráveis. O direito as reforça pela vinculação a sanções e as identifica e generaliza por meio de normas, programas decisórios que codificam o que é lícito e o que é ilícito – estendendo as expectativas para além de crenças individuais. Finalmente, para que se possa esperar que os outros esperem o mesmo, essas expectativas são institucionalizadas – isto é, legitimadas por decisões tomadas em procedimentos (legislativos, eleitorais, judiciais, administrativos).

Quanto às instituições que sustentam internamente a diferenciação dos sistemas funcionais, há pelo menos duas distinções analiticamente importantes: entre uma esfera organizada do sistema e uma esfera pública; e entre organizações centrais e organizações periféricas (Luhmann, 2004, p. 274-304). Os sistemas funcionais passam a ser a macroestrutura determinante da sociedade moderna, presidindo as expectativas; e suas instituições (complexos de expectativas, ou estruturas internas desses sistemas) deixam de se resumir a organizações ou sistemas estratificados, comportando também o contrapeso de uma esfera de inclusão universal presumida.

Neste seu ambiente interno ou esfera pública (Amato, 2020, p. 78-96), cada sistema funcional reflete e absorve as “irritações” ambientais, transformando-as em comunicações internas. Qualquer “demanda” externa só entra no sistema político como tema pautado na opinião pública; só se torna problema econômico uma vez precificado pelo mercado; e só é decodificada pelo direito como reivindicação de direitos, deveres, poderes e responsabilidades, ou seja, sob o molde da personalidade jurídica.

Basicamente, em sua esfera pública ou ambiente interno o sistema tem um conjunto mais ou menos caótico de comunicações, engendradas por meios de disseminação não apenas orais e escritos, mas sobretudo por meios de comunicação de massa – impressos, auditivos e audiovisuais. É o caso da opinião pública, para a política; do mercado, para a economia; e da personalidade jurídica, para o direito (a partir das declarações de direitos e constituições, todos são construídos juridicamente como sujeitos de direitos e deveres, ainda que com diferentes patrimônios). Na esfera pública, diferenciada como ambiente interno de um sistema funcional, tem lugar a aglomeração de uma série complexa e policêntrica de interações: é uma espécie de “*cluster*” de discussões e acordos (opinião pública), pagamentos e transações (mercados), afirmação de pretensões sobre direitos, deveres, poderes e responsabilidades (personalidade jurídica). Além de reconfigurar interações na forma de uma esfera de determinado sistema funcional, o ambiente interno de um sistema é uma caixa de ressonância que repercute as decisões tomadas na esfera organizada do sistema – por meio de críticas ou endossos às decisões coletivamente vinculantes tomadas pelo Estado e por análises e comentários produzidos pela “sociedade civil”; por meio de mudanças ou execuções de normas constitucionais, legais, administrativas, contratuais ou jurisprudenciais, que (re)definem a distribuição de ônus e bônus jurídicos; por meio da precificação de expectativas de crédito, dívida, poupança e investimento a partir de alocações de recursos decididas na economia real e nas organizações financeiras.

Já em sua esfera organizada, os sistemas funcionais contam com uma série de organizações, sistemas tomadores de decisão, que tanto reforçam a diferenciação quanto permitem a comunicação entre sistemas funcionais e institucionalizam entre eles acoplamentos estruturais (como instituições contratuais, societárias, constitucionais ou tributárias) e acoplamentos episódios (um pagamento é uma transação para a economia e o cumprimento de uma obrigação para o direito). Entretanto, já não se trata de organizações tão abrangentes quanto o Estado absolutista, a igreja cristã medieval ou a companhia mercantil monopolista.

Cada sistema tem sua organização central, que desdobra operativamente seu paradoxo constitutivo. No direito, trata-se do paradoxo do *non liquet*, e os tribunais são as organizações centrais do sistema jurídico por estarem obrigados a decidir – se provocados, têm que dar uma resposta estritamente jurídica, o que lhes dá liberdade para criar a fundamentação (jurídica) de suas decisões. Na periferia do direito, temos as organizações (legislativo, administração pública, advocacia etc.) e os programas decisórios (leis, regulamentos, contratos, termos de ajustamento de conduta) que não estão constrangidos pela proibição de denegação e justiça e, ao mesmo tempo, estão mais abertos às demandas extrajurídicas (critérios de conveniência política, superioridade técnica, oportunidade econômica etc.).

Na política, trata-se do paradoxo da soberania, desdobrado pelos Poderes políticos do Estado na forma da representação política: os eleitores, detentores últimos da soberania, escolhem quem tomará as decisões que lhes serão impostas, mas os próprios representantes também se submetem a tais decisões coletivamente vinculantes. As organizações periféricas da política não tomam essas decisões nem desdobram tal paradoxo – são os partidos políticos, os movimentos sociais, os grupos de pressão. Apenas canalizam as demandas da opinião pública para o centro estatal da política.

Na economia, temos o paradoxo da liquidez, que desdobra a escassez na forma da vinculação entre economia real e economia financeira: a troca de dinheiro por bens é reflexivamente apoiada pelas transações de dinheiro por dinheiro; os bancos (e instituições financeiras em geral) ganham do lado dos poupadores e do lado dos devedores. Com isso, servem às organizações da periferia econômica: as famílias consumidoras e as empresas de produção e comércio.

Assim, nos sistemas funcionalmente diferenciados, além de uma organização central, há uma série de organizações periféricas, que inclusive vinculam e organizam as demandas da esfera pública do sistema, conectando-as às respectivas organizações centrais. As organizações, mantendo sua autorreferência decisória, podem “transitar” entre diferentes sistemas funcionais, obedecendo a múltiplas codificações funcionais, e mesmo as hierarquizando em seus programas decisórios – obedecendo a uma codificação primariamente jurídica, mas secundariamente econômica ou política, por exemplo (Teubner, 2012, p. 110-114). Organizações mais complexas também vão se diferenciando internamente, criando divisões, departamentos e setores, mercados e fundos internos. E organizações (por exemplo, empresas, governos e universidades, empresas entre si, empresas, associações, fundações, institutos de pesquisa e ONGs etc.) também desenvolvem entre si formas híbridas de cooperação – intermediárias entre a integração vertical em um grupo organizado e a interação por meros contratos pontuais; trata-se de redes de cooperação e competição, interconexões simbióticas ou parasitárias que servem para gerenciar a turbulência que umas organizações provocam no ambiente em que as outras atuam (Luhmann, 2018, p. 336).

Em condições de diferenciação funcional, crises surgem pelo grave desajuste de expectativas, que acaba por levar à desdiferenciação, à integração dos sistemas funcionais, reduzindo o grau de liberdade e autonomia de suas operações. A articulação entre esse desarranjo das expectativas (microestruturas sociais) e essa desdiferenciação funcional (no

nível macroestrutural) se dá no interior dos sistemas, em suas instituições (nível mesoestrutural).

Em uma situação normal, a periferia e o centro do sistema jurídico (contratos e advogados, juízes e sentenças) reconstroem por meio de ações a personalidade jurídica das partes de um litígio, seus direitos e deveres, poderes e responsabilidades. O voto permite que a opinião pública, mediada pelos partidos, reverbere nas decisões estatais. Pelo mercado (de capitais, de dívidas etc.), os mecanismos financeiros (centro da economia) transformam as dívidas e poupanças em crédito e investimento e os canalizam para a produção e o consumo (periferia).

Duas tendências, que se alternam em círculos viciosos, dão origem a tais crises. São movimentos de inflação e deflação – do poder político, do dinheiro e do direito válido (Luhmann, 2013, p. 227-232; Amato, 2022a, p. 199-368). A primeira tendência é de um isolamento da esfera organizada em si mesma, sem a triangulação com a esfera pública. A política “corporativista” ou “elitista” – que se fecha na órbita estreita de partidos controlados pelo estado, ou de negociações com os interesses organizados em grupos de pressão – perde a referência com sua esfera pública: a opinião pública. Com isso, o poder sofre deflação: desperdiça oportunidades de comunicação.

O sistema jurídico que faz a validade circular apenas entre as organizações e seus programas (contratos, leis e advogados, sentenças e juízes) torna-se excessivamente “legalista”, “formalista”, deixa de inovar-se por referência às demandas moldáveis na forma de novos direitos e deveres, poderes e responsabilidades.

A economia que vincula estreitamente seu centro financeiro ao crédito e à produção, sem o desenvolvimento de mercados (financeiros), limita as possibilidades de comunicação econômica, de uso do dinheiro, reduzindo o financiamento a uma questão de “favoritismo” no acesso às reduzidas possibilidades de crédito.

Uma ilustração clara de como a deflação atua na desdiferenciação do sistema econômico advém justamente no caso da propriedade empresarial de pequeno porte, geralmente familiar. A interpenetração, ou mesmo desdiferenciação entre os sistemas familiar e econômico, pode prevalecer na prática sobre a proteção dada pela separação patrimonial reforçada pela constituição de uma pessoa jurídica. Assim, a falta generalizada de crédito durante uma recessão econômica comumente faz pequenas empresas (muitas delas empresas familiares), altamente dependentes de empréstimos bancários, encontrarem como alternativa à falta de crédito o apelo à poupança pessoal ou aos bens particulares dos proprietários. Se, por um lado, a propriedade empresarial é um investimento familiar e fonte de renda, inclui também o risco prático de se ter que empregar ativos da família para suportar as operações da empresa em tempos de crise (Pushkarskaya; Marhsall, 2010, p. 414-426; Yilmazer; Schrank, 2010, p. 399-413). Como na hipótese da teoria dos sistemas, a crise faz os sistemas integrarem-se, isto é, reduzirem sua liberdade; no caso, família e economia aumentam suas restrições mútuas.

Nos ciclos políticos, econômicos e jurídicos, a deflação – que deixa de expandir e usar os meios e símbolos, estreitando a comunicação – dá origem a uma reação inflacionária. Na política, a situação normal é de triangulação entre o centro estatal e a opinião pública por meio dos movimentos, partidos e grupos de interesse. A estratégia inflacionária busca contornar tal triangulação: o “líder” então faz contato direto com as “massas”, elidindo mesmo a opinião pública refletida e produzida pelos meios de comunicação. Emerge o “populismo”, com potencial para desconstruir as diferenças internas do próprio sistema político (entre executivo e legislativo, política e administração pública, governo e oposição) e, assim, avançar autoritariamente sobre os outros sistemas sociais. Resulta mais desestruturação, pois o sistema político, ainda mais derretido em suas diferenças internas, perde eficiência e (auto)controle.

No direito, analogamente, a referência direta dos juízes aos cidadãos e seus direitos, sem atenção às mediações legislativas e regulamentares e aos acordos privados, implica um “ativismo” judicial, um excesso de “judicialização”, capaz de expandir direitos sem viabilidade de suporte pelos meios da validade – derrotas e contra-ataques poderão vir, então, dos poderes políticos, restringindo ou derrubando as sentenças.

Na economia, a inflação implica a perda do valor da moeda, do poder de compra, a desvalorização do meio simbólico do dinheiro. Uma forma dessa “inflação”, em sentido amplo, é a “bolha de ativos”, provocada pela conexão do centro financeiro com diversos tipos de mercados (financeiros), sem a referência à periferia do sistema econômico: especialmente à produção. A hiperreflexividade financeira provoca uma perda de referência entre as operações da economia financeira e as transações e ativos da economia real. Tal desconexão é um dos problemas identificados nas crises financeiras contemporâneas.

A mudança nas formas de propriedade produtiva pode abrir novos canais para adensar e desenvolver a triangulação entre mercados financeiros, organizações bancárias e financeiras e organizações empresariais. Da mesma forma, na política e no direito diferentes tipos de processo judicial e procedimentos eleitorais e participativos reforçam a triangulação entre centros, periferias e esferas públicas dos sistemas sociais, provendo um remédio para suas crises.

5 ACOPLAMENTOS ESTRUTURAIS: CONTRATO, PROPRIEDADE, TRIBUTAÇÃO E GASTO PÚBLICO

A teoria luhmanniana considera como acoplamentos estruturais aqueles vínculos que canalizam e potencializam não propriamente a comunicação entre sistemas funcionais, mas sim a “irritação” mútua e a decodificação dessa “irritação” em comunicações internas a cada sistema. Por exemplo, a Constituição é acoplamento estrutural entre sistema político e

jurídico, pois configura o início político de uma ordem jurídica (poder constituinte) e procedimentaliza as formas de reforma política do direito (procedimento legislativo, por exemplo); ao mesmo tempo, institucionaliza limites jurídicos ao exercício do poder e à tomada de decisões coletivamente vinculantes (Estado de Direito) (Luhmann, [1990] 1996, p. 129-166). Da mesma forma, contrato e propriedade institucionalizam a mútua pressuposição de viabilidade econômica (preço de mercado) e validade jurídica (*e.g.* partes capazes, objeto lícito, possível e determinado ou determinável do contrato; registro público de bem imóvel para garantia de efeito *erga omnes* deste direito real). Tributação (ou receita pública em geral) e gasto público, como acoplamentos estruturais entre política e economia, acabam também envolvendo o acoplamento com o sistema jurídico, na forma da disciplina jurídica das finanças e do orçamento público. Parsons e Smelser (Parsons; Smelser, 1956, p. 67-68, 128), em vez de se referirem a acoplamentos estruturais, como Luhmann, falavam porém, similarmente, de “relacionamentos de fronteira” e trocas de infraestruturas (“*facilities*”) entre o sistema econômico e outros.

Façamos então algumas observações sobre a análise sistêmica destas três instituições: contrato, propriedade e tributação. O que um sistema desconhece gera insegurança, perigo; as irritações externas que ele consegue processar, transforma em risco, mensurável, previsível, gerenciável (Knight, 1921; Luhmann, [1991] 1993, p. 16.). A confiança é o modo de gerenciamento do risco (Luhmann, [1973] 1979, p. 1-103, 1988, p. 95). No direito, cuja função é generalizar e alinhar um horizonte comum de normas, as expectativas precisam apoiar-se em expectativas gerais pressupostas. Para se aceitar uma norma, é importante supor que ela conta com aceitação universal e, quando pontualmente violada, será reforçada pela imposição de sanção contra o comportamento desviante. As normas são programadas (por meio da referência indeterminada a pessoas e valores, ou da identificação mais precisa de papéis e programas decisórios) e são aplicadas por meio de procedimentos, que institucionalizam uma aceitação de seus resultados, embora estes

sejam incertos. Por meio dos procedimentos, sobretudo, o direito consegue absorver incerteza, produzir confiança, descarregar-se de avaliações morais abrangentes e economizar tempo e atenção (Luhmann, 2014, [1969] 1980).

Por oposição a meras transações pontuais, como contratos bilaterais compromissórios, podemos interpretar os contratos relacionais justamente como “contratos procedimentais” – trata-se de relações de longo prazo, com direitos, deveres, poderes e responsabilidades pouco definidos por elementos promissórios e pré-programados explicitamente; uma moldura contratual embasa relações baseadas em alto grau de confiança entre as partes e, no caso de conflito, são explicitados retrospectivamente os termos lastreados no comportamento recorrente das partes e nas expectativas de boa-fé legítima e tacitamente geradas a partir desse vínculo (Haddad, 2022). Entretanto, por oposição ao foco da teoria clássica dos contratos relacionais em vínculos de solidariedade e comunidade (durkheimiana) de valores e fins (Macneil, [1980] 2009, 2000, p. 431-438; Amato, 2022b, p. 16-29), uma abordagem sistêmica pode construir o contrato como mecanismo de programação que se consolida como uma interação procedimentalizada (entre a interação “espontânea” e a hierarquia organizacional), institucionalizando uma interface entre operações econômicas (pagamentos) e jurídicas (produção e aplicação de normas válidas), baseando-se na combinação entre os meios de comunicação simbolicamente generalizados do dinheiro e da validade jurídica como garantidores de uma confiança pressuposta e universalizada (Teubner, [2000] 2005, p. 269-298).

Sobre propriedade, Luhmann ([1989] 2019a, p. 19-57, [1991] 2015, p. 1-17) observa como a justificação e a “origem” da propriedade apareceram como problemas a serem teorizados quando da derrubada da sociedade estratificada e da generalização da economia monetária. Esta privou a propriedade de seus limites imanentes. Tratava-se antes de um território ligado à situação de fato da posse e às posições jurídicas inatas, investidas a partir de uma cadeia de subordinações políticas determinada pelas linhagens familiares, vitórias

militares e títulos de nobreza. A propriedade aparecia como uma espécie de pagamento pelo serviço de governo e defesa prestado pela realeza e pela aristocracia a todo o povo. Até o século XVIII e ainda em Kant, aliás, mantinha-se a tradição clássica de identificar o povo (político) com os proprietários (autossuficientes, pois liberados do trabalho para participar da vida pública). Com a unificação do Estado territorial, a generalização simbólica da moeda e a autorreferência do dinheiro em mercados ampliados, submetendo todos os recursos à precificação, a acumulação da propriedade perdeu aquelas restrições que antes pareciam intrínsecas: limites naturais (fundamento na mera fruição, na capacidade de ocupar a terra produtivamente) e justificativas morais (conforme a posição na estratificação social). O código ter/ não ter altera sua programação. A posse toma uma forma durável e pode se expandir para além da satisfação das necessidades imediatas – assim como o Estado mercantilista promove o entesouramento das riquezas coloniais, o proprietário privado pode acumular dinheiro, que não é perecível.

Como avalia Luhmann (2010, p. 220-222, [1974] 1983, p. 118), a fundamentação liberal da propriedade como ínsita à dignidade humana e extrapolítica – presente tanto em Locke quanto na dogmática jurídica alemã do direito subjetivo – fazia sentido em referência à pequena empresa familiar em que se sustentava o “capitalismo” nascente: aí não havia diferenciação clara entre o papel de empresário e o papel familiar do proprietário. Ou se questiona então quanta propriedade é necessária para garantir a liberdade e dignidade em que todos os seres humanos são iguais, ou se reconhece o direito de propriedade como mera condição (ficta) para a inclusão na economia monetária e a participação no mercado, aceitando-se a desigualdade distributiva. A primeira via conduziria diretamente ao comunismo, e foi o fundamento que os socialistas ingleses do século XIX encontraram em Locke! Luhmann (1973, p. 14-19) reconhece, porém, que a propriedade, na medida em que se emancipou de um ativo fundiário imobilizado e inseriu-se em uma economia altamente monetarizada – isto é, sob a observação e precificação pelo mercado –, deixou de ser aquele

bem “externo” que os liberais setecentistas consideravam como idêntico ao bem “interno” da dignidade individual. O que rege a inclusão econômica hoje é o dinheiro, não a propriedade.

Característica central do funcionamento da personalidade jurídica, *i.e.* da atribuição de posições jurídicas à forma universal e abstrata de sujeitos de direitos (Luhmann, [1981] 2019b, p. 118-166, [1984] 2009b, [1970] 2009c), é que ela tanto possibilite que cada sujeito concreto acumule um patrimônio diferente quanto crie um público abstrato para o direito e confere ao Estado maior margem de manobra para tomar decisões de política pública sem ter que negociar concretamente com cada um dos afetados. É assim, um artefato para a positivação do direito: abstrai as posições sociais (colocando todos como sujeitos a esse direito) e reespecifica as relações (públicas e privadas) que cada qual pode estabelecer sob tal ordem jurídica: tipicamente, cidadão e Estado observados pelo judiciário ou duas partes privadas observadas pelo Estado legislador, administrador e juiz. O direito de um funda-se paradoxalmente no não direito do outro. Com a positivação dos direitos públicos e privados, o Estado simplesmente muda a lei, a constituição e a jurisprudência – o ambiente interno do sistema jurídico, a esfera dos direitos e deveres, poderes e responsabilidades de cada pessoa, ajusta-se a essa mudança de maneira descentralizada. Sem essa esfera pública, a organização estatal teria que incluir todas as partes afetadas nas suas decisões internas, abrindo-lhes seus procedimentos e distribuindo-lhes privilégios ou liberdades diferenciadas, como em uma audiência do rei à corte.

Moldando a propriedade como um direito subjetivo, por exemplo, transforma-se a diferença entre proprietários e não proprietários em uma “reciprocidade negativa” universal (Luhmann, 1983, p. 127): cada qual deve respeitar a propriedade dos outros, independentemente do quão heterogêneos forem seus patrimônios em termos quantitativos (níveis de riqueza) e qualitativos (diferentes bens e de usos diversos). As

posições específicas são abstraídas e uma série de pretensões vê-se igualmente enfeixada em uma forma geral: direitos de propriedade.

No interior da dogmática jurídica manifesta-se mais claramente uma tendência à *diferenciação das limitações da propriedade segundo os contextos de sua utilização*” (Luhmann, 1983, p. 139, destaques no original). Desse modo, a finalidade torna-se um “tempero”, uma situação de fato aferida internamente a um sistema que continuaria a operar normalmente, como no imaginário jurídico formalista-liberal. A “função social” atua da mesma forma que as máximas que povoavam aquele imaginário, como a de que “a ninguém se deve lesar” (*neminem laedere*) ou o mandamento: “use sua propriedade de modo que não cause perturbações aos outros” (*sic utere tuo ut alienum non laedas*). O que constitui uma “interferência irrazoável” passa a ser uma consideração de fato aferível na litigância individual.

Sobre tributação e gasto público, como interfaces entre política, economia e direito, pode-se observar o conflito, acirrado em tempos de crise fiscal, entre os recursos retirados da poupança e do financiamento produtivo público ou privado (ou a tal papel destinados a partir do gasto público) e os recursos retirados do consumo (via tributação) ou redistribuídos na forma de transferências sociais, benefícios assistenciais ou serviços públicos (salário indireto). Do ponto de vista do sistema jurídico, entra em cena um trilema regulatório¹. De um lado, acentua-se o “simbolismo” do direito pela positivação (constitucional, legislativa ou regulamentar) de uma série de direitos fundamentais, prerrogativas corporativas, políticas públicas ou outros dispositivos indeterminados, abertos e programáticos que ora se mostram ineficazes (servindo como promessas que postergam as próprias medidas para seu cumprimento), ora disparam uma disputa entre diversos grupos de interesse organizados para enviesarem a concretização do direito em seu favor. De outro lado, o risco

¹ Para o conceito, ver Teubner ([1984] 1986, p. 299-325). Para a análise aplicada ao caso brasileiro, ver Faria (1989, 1993).

é a “juridificação”: o direito engessa o orçamento público (por exemplo, com a ampla vinculação constitucional de receitas e gastos mínimos obrigatórios), estreitando a margem para escolhas políticas democrática e administrativamente legitimadas e também perturbando a resposta a diferentes fases dos ciclos econômicos (por exemplo, impondo um nível desproporcional de despesa em tempos de crise, mesmo que justificadas por seu potencial anticíclico). Finalmente, o outro risco é de “instrumentalismo”: aceitação de medidas de política econômica como uma espécie de “razão de Estado” que passa por cima de garantias constitucionais e da legalidade em nome da gestão tecnocrática de crises macroeconômicas (vide o caso dos planos econômicos brasileiros das décadas de 1980 e 1990).

6 CONCLUSÃO

Diante do quadro apresentado, como caracterizar o sistema econômico da sociedade moderna? Luhmann (2013, p. 310-313, 2014, p. 11-12, 1994, p. 189-198) critica o conceito de capitalismo basicamente por limitar a referência da sociedade ao sistema econômico, diferenciar os tipos de sociedade pela característica de um só de seus subsistemas (a diferença entre ricos e pobres, especialmente no contexto do capital e do trabalho fabril; ou o advento e a generalização da economia monetária ou da atividade industrial) ou pressupor certa sobredeterminação das diversas esferas sociais (política, direito, arte, religião) pela base econômica. Luhmann (1994) nota que o termo “capitalismo” só se tornou corrente na segunda metade do século XIX, que o próprio Marx não falava de “capitalismo”, mas sim de um “modo de produção capitalista”, e que os detalhes característicos do capitalismo ou de seus tipos permanecem “inexplicáveis e controversos”. O “capital”, por sua vez, é uma ponte que estrutura a distância temporal entre as diversas operações de pagamento – a unidade básica do sistema econômico. Com o capital alheio, o crédito, pode-se gastar ou investir para

além de sua poupança pessoal, simplesmente se comprometendo a pagar o empréstimo tomado. “Capitalismo” apenas serviria, portanto, como uma descrição “histórica, largamente desatualizada” da emergência de um sistema econômico diferenciado – com suas próprias operações, os pagamentos. De outro lado, reitera a utopia do “social” – que da amabilidade para com os outros (“sociabilidade”) passou a ser identificada com a política e o Estado. Não realizado o socialismo, o Estado “social” passou a servir como essa máquina de compensação política das duras inequidades geradas pelas trocas, pelo mercado. Localizada no aparato da burocracia pública, a utopia gera novas trocas (de pagamentos por votos) e desigualdades (de poder, dinheiro, saber).

Na reflexão luhmanniana, a sociedade moderna – uma sociedade mundial – não seria “monocontextual” (determinada pelo sistema econômico, ou pela distinção entre capitalismo e socialismo), mas sim policontextual, composta por sistemas autorreferentes em suas operações, que são insubstituíveis pelas operações dos outros sistemas (pagamentos $\neq$ normas $\neq$ decisões políticas $\neq$ processos de aprendizagem $\neq$ tratamentos de saúde); assim, é uma sociedade que não admite direção central por quaisquer de seus subsistemas. Logo, a sociologia econômica de Luhmann ([1988] 2017) prescinde do conceito de capitalismo e adota a distinção entre economia de subsistência (ou com trocas diretas, escambo) e economia de mercado (monetária, com pagamentos, ou seja, transações precificadas). Dentro da economia de mercado, há diferentes graus de comando, seja da parte do Estado (no limite, excluindo o mercado, pela planificação total), seja da parte das empresas privadas (com oligopólios e monopólios privados, por vezes transnacionais, igualmente podendo excluir a concorrência pela imposição de seu poder econômico).

REFERÊNCIAS

- AMATO, Lucas Fucci. Personalidade jurídica, mercado e opinião pública: uma visão sistêmico-institucional. **Revista Brasileira de Sociologia do Direito**, v. 7, n. 2, p. 78-96, 2020.
- AMATO, Lucas Fucci. Law and economy without 'law and economics'? From new institutional economics to social systems theory. *In*: CAMPILONGO, Celso Fernandes; AMATO, Lucas Fucci; BARROS, Marco Antonio Loschiavo Leme de (ed.). **Luhmann and socio-legal research: An empirical agenda for social systems theory**. London: Routledge, 2021. p. 110-138.
- AMATO, Lucas Fucci. **Propriedade desagregada e empreendedorismo democrático: instituições da economia de mercado e formas jurídicas do capital**. Porto Alegre: Fi, 2022a.
- AMATO, Lucas Fucci. Uma doutrina antidogmática do direito contratual. **Direitos democráticos & estado moderno**, v. 1, n. 4, p. 16-29, 2022b.
- BAECKER, Dirk. A note on Max Weber's unfinished theory of economy and society. **Economic Sociology**, v. 8, n. 2, p. 27-30, 2007.
- BATESON, Gregory. **Steps to an ecology of mind**. Chicago: Chicago University Press, 2000.
- BERTALANFFY, Ludwig von. **General systems theory: foundations, development, applications**. New York: Braziller, 1968.
- COASE, Ronald. The nature of the firm. **Economica**, v. 4, n. 16, p. 386-405, 1937.
- DUTRA, Roberto. Diferenciação funcional e a sociologia da modernidade brasileira. **Política & Sociedade**, v. 15, n. 34, p. 77-109, 2016.
- FARIA, José Eduardo. **O Brasil pós-constituente**. Rio de Janeiro: Graal, 1989.
- FARIA, José Eduardo. **Direito e economia na democratização brasileira**. São Paulo: Malheiros, 1993.
- FLEISCHACKER, Samuel. **A third concept of liberty: judgment and freedom in Kant and Adam Smith**. Princeton: Princeton University Press, 1999.
- HAWTHORN, Geoffrey. **Enlightenment and despair: a history of social theory**. 2 ed. Cambridge: Cambridge University Press, [1976] 1987.
- KNIGHT, Frank Hyneman. **Risk, uncertainty and profit**. Boston: Houghton Mifflin, 1921.
- LUHMANN, Niklas. Politische verfassungen im kontext des gesellschaftssystems (1. Teil). **Der Staat**, v. 12, n. 1, p. 1-22, 1973.
- LUHMANN, Niklas. Part I: Trust. *In*: LUHMANN, Niklas. **Trust and power**. Trad. Howard Davis, John Raffan e Kathryn Rooney. Chichester: Wiley&Sons, [1973] 1979. p. 01-103.

- LUHMANN, Niklas. **Legitimação pelo procedimento**. Trad. Maria da Conceição Côrte-Real. Brasília: Universidade de Brasília, [1969] 1980.
- LUHMANN, Niklas. The improbability of communication. **International Social Science Journal**, v. 33, n. 1, p. 122-132, 1981.
- LUHMANN, Niklas. **Sistema jurídico y dogmática jurídica**. Trad. Ignacio de Otto Pardo. Madrid: Centro de Estudios Constitucionales, [1974] 1983.
- LUHMANN, Niklas. Familiarity, confidence and trust: problems and alternatives. In: GAMBETTA, Diego (ed.). **Trust: making and breaking cooperative relations**. Oxford: Blackwell, 1988. p. 94-107.
- LUHMANN, Niklas. **Political theory in the Welfare State**. Trad. John Bednarz Jr. Berlin: de Gruyter, [1981] 1990.
- LUHMANN, Niklas. **Risk: a sociological theory**. Berlin: De Gruyter, [1991] 1993.
- LUHMANN, Niklas. Kapitalismus und utopie. **Merkur, Deutsche Zeitschrift für europäisches Denken**, v. 48, n. 3, p. 189-198, 1994.
- LUHMANN, Niklas. **Social systems**. Trad. John Bednarz, Jr. e Dirk Baecker. Stanford: Stanford University Press, [1984] 1995.
- LUHMANN, Niklas. La costituzione come acquisizione evolutiva. In: ZAGREBELSKY, Gustavo. PORTINARO, Pier Paolo. LUTHER, Jörg (ed.). **Il futuro della costituzione**. Torino: Einaudi, [1990] 1996, p. 129-166.
- LUHMANN, Niklas. **Law as a social system**. Trad. Klaus A. Ziegert) Oxford: Oxford University Press, [1993] 2004.
- LUHMANN, Niklas. Iluminismo sociológico. Trad. Artur Mourão. In: SANTOS, José Manuel (org.). **O pensamento de Niklas Luhmann**. Corvilhã: Universidade da Beira Interior, [1967] 2005. p. 19-70.
- LUHMANN, Niklas. **La política como sistema**. Org. e trad. Javier Torres Nafarrate. México: Universidad Iberoamericana, [1998] 2009a.
- LUHMANN, Niklas. La théorie de l'ordre et les droits naturels. Trad. Olivier Mannoni. **Trivium: Revue franco-allemande de sciences humaines et sociales**, Paris, v. 3, [1984] 2009b.
- LUHMANN, Niklas. De la fonction des «droits subjectifs». Trad. Olivier Mannoni. **Trivium: Revue franco-allemande de sciences humaines et sociales**, Paris, v. 3, [1970] 2009c.
- LUHMANN, Niklas. **Los derechos fundamentales como institución: aportación a la sociología política**. Trad. Javier Torres Nafarrate. México: Universidad Iberoamericana, [1965] 2010.
- LUHMANN, Niklas. **Theory of society I**. Trad. Rhodes Barrett. Stanford: Stanford University Press, [1997] 2012.

LUHMANN, Niklas. **Theory of society II**. Trad. Rhodes Barrett. Stanford: Stanford University Press, [1997] 2013.

LUHMANN, Niklas. **A sociological theory of law**. Trad. Elizabeth King-Utz e Martin Albrow. 2 ed. New York: Routledge, [1972] 2014.

LUHMANN, Niklas. El origen de la propiedad y su legitimación: un recuento histórico. **Revista MAD**, n. 33, p. 1-17, [1991] 2015.

LUHMANN, Niklas. **La economía de la sociedad**. Trad. Aldo Mascareño. México: Herder, [1988] 2017.

LUHMANN, Niklas. **Organization and decision**. Ed. Dirk Baecker. Trad. Rhodes Barrett. Cambridge: Cambridge University Press, [1978] 2018.

LUHMANN, Niklas. No início não havia injustiça. In: LUHMANN, Niklas. **Teoria dos sistemas na prática II: diferenciação funcional e modernidade**. Ed. Leopoldo Waizbort. Trad. Érica Gonçalves de Castro. Petrópolis: Vozes, [1989] 2019a. p. 19-57.

MACNEIL, Ian R. Contracting worlds and essential contract theory. **Social & Legal Studies**, v. 9, n. 3, p. 431-438, 2000.

MACNEIL, Ian R. **O novo contrato social**. Rio de Janeiro: Elsevier, [1980] 2009.

MERTON, Robert K. The unanticipated consequences of purposive social action. **American Sociological Review**, v. 1, n. 1, p. 894-904, 1936.

MERTON, Robert K. **Social theory and social structure**. 3. ed. New York: Free Press, [1949] 1968.

MINHOTO, Laurindo Dias; AMATO, Lucas Fucci; CAMARGOS, Pedro de Almeida Pires. Do político ao econômico: aportes da teoria dos sistemas a uma crítica do neoliberalismo. **Sociologias**, v. 24, n. 61, p. 170-197, 2022.

MINHOTO, Laurindo Dias; AMATO, Lucas Fucci. Adorno, Luhmann, and the critique of identity: some internal connections. **Current Perspectives in Social Theory**, v. 40, p. 251-266, 2023.

NEVES, Marcelo. Entre subintegração e sobreintegração: a cidadania inexistente. In: MOITA, Edvaldo (org.). **A cidadania inexistente**. São Paulo: WMF Martins Fontes, [1992] 2022. p. 1-39.

PARSONS, Talcott; SMELSER, Neil J. **Economy and society: a study in the integration of economic and social theory**. New York: Free Press, 1956.

PARSONS, Talcott. **The system of modern societies**. Englewood Cliffs: Prentice-Hall, 1971.

PUSHKARSKAYA, Helen; MARHSALL, Maria I. Family structure, policy shocks, and family business adjustment choices. **Journal of Family and Economic Issues**, v. 31, n. 4, p. 414-426, 2010.

STICHWEH, Rudolf. The history and systematics of functional differentiation in sociology. *In*: ALBERT, Mathias BUZAN, Barry; ZÜRN, Michael (ed.). **Bringing sociology to international relations: world politics as differentiation theory**. Cambridge: Cambridge University Press, 2013. p. 50-70.

TEUBNER, Gunther. After legal instrumentalism? Strategic models of post-regulatory law. *In*: TEUBNER, Gunther (ed.). **Dilemmas of law in the welfare state**. Berlin: de Gruyter, [1984] 1986. p. 299-325.

TEUBNER, Gunther. Mundos contratuais: o direito na fragmentação de regimes de private governance. Tradução de Jürgen Volker Dittberner. *In*: TEUBNER, Gunther. **Direito, Sistema e Policontextualidade**. Piracicaba: Editora Unimep, [2000] 2005. p. 269-298.

TEUBNER, Gunther. **Constitutional fragments: societal constitutionalism and globalization**. Tradução de Gareth Norbury. Oxford: Oxford University Press, 2012.

VANDERSTRAETEN, Raf. Parsons, Luhmann and the Theorem of Double Contingency. **Journal of Classical Sociology**, v. 2, n. 1, p. 77-92, 2002.

YACK, Bernard. **The longing for total revolution: philosophic sources of social discontent from Rousseau to Marx and Nietzsche**. Princeton: Princeton University Press, 1986.

YILMAZER, Tansel; SCHRANK, Holly. The use of owner resources in small and family owned businesses: literature review and future research directions. **Journal of Family and Economic Issues**, v. 31, n. 4, p. 399-413, 2010.