

Economia das Convenções: subsídios para uma sociologia das instituições econômicas*

*Paulo Andre Niederle***

Professor Adjunto do Departamento de Economia Rural e Extensão (DERE) e do Programa de Pós-Graduação em Políticas Públicas (PPPP) da Universidade Federal do Paraná (UFPR), Doutor em Ciências Sociais pelo Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento, Agricultura e Sociedade (CPDA) da Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro (UFRRJ) e Mestre em Desenvolvimento Rural pelo Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Rural (PGDR) da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS)

Resumo

O artigo discute a contribuição da Economia das Convenções à construção de uma teoria institucionalista para análise dos fenômenos econômicos. O foco volta-se à problemática da qualidade, sublinhando os desafios que os processos sociais de qualificação impõem à compreensão do funcionamento dos mercados. Após discutir os limites da Economia Neoclássica e da Nova Economia Institucional para tratar a questão, o artigo argumenta que os processos de qualificação podem ser compreendidos a partir do intercruzamento entre teorias heterodoxas que vêm revelando uma crescente confluência na construção de um novo paradigma para a análise econômica. A partir de um diálogo entre a Economia das Convenções e vertentes da Nova Sociologia Econômica, são analisadas as interfaces existentes na construção de um quadro analítico que, até o momento, é formado por definições distintas de mercado, valores, convenções, redes, “embeddedness” e instituições.

Palavras-chave

Sociologia Econômica; mercados; valores.

* Artigo enviado em fev. 2012 e aceito para publicação em jun. 2013.

** E-mail: paulo.niederle@yahoo.com.br

Abstract

The paper discusses how the Economics of Conventions contributes for an institutionalist theory for economic analysis. The central issue is on quality differentiation in economics, highlighting the challenges that the social process of qualification involves in the market studies. Firstly, the paper discusses the limits of Neoclassical Economics and New Institutional Economics to address this issue. Afterward, it argues this process can be understood from the interfaces between some heterodox theories that have revealed a growing convergence in the construction of a new paradigm for economic analysis. From a dialogue between Conventional Economics and strands of the New Economic Sociology, the paper points to the construction of an analytical framework bringing different definitions of markets, values, conventions, networks, embeddedness and institutions

Key words

Economic Sociology; markets; values.

Classificação JEL: Z13, B52, L15.

Introdução

As ciências sociais têm assistido a um esforço renovado de elaboração teórica acerca das instituições econômicas. Na origem desse movimento, está o reconhecimento de uma nova dinâmica dos mercados associada à diferenciação qualitativa dos bens. Em toda parte, o chamado *quality turn* tem exposto um problema insolúvel para a Economia Neoclássica, expresso na sua incapacidade de explicar como os atores podem coordenar suas transações frente a um contexto de “incertezas avaliativas radicais” (Allaire, 2004). A expressão cada vez mais evidente de uma nova economia de qualidades exige novos instrumentos para compreender o funcionamento dos mercados e a lógica dos atores econômicos. Assim, ao mesmo tempo em que se renova o interesse pelas teorias institucionalistas, refinam-se as abordagens interacionistas desenvolvidas em torno de diferentes noções de redes, dando origem a uma variedade de abordagens heterodoxas. O diálogo entre elas passa a constituir o maior desafio àqueles que propõem um novo modelo de análise dos fatos econômicos.

Dentre as mais notáveis convergências teóricas recentes, pode-se destacar o profícuo intercruzamento de temáticas, referências e publicações entre a Nova Sociologia Econômica, a Economia das Convenções (EC) e a Sociologia das Redes Sociais (Allaire, 2010; Biggart; Beamish, 2003; Steiner; Vatin, 2009; Wilkinson, 2006). Mesmo partindo de problemáticas distintas, essas correntes convergem em uma crítica similar ao irrealismo unitário da Economia Neoclássica, que reconhece exclusivamente o mercado como forma de coordenação das relações sociais e o preço como sistema de equivalência universal. Não obstante isso, os desdobramentos dessa convergência crítica revelam que ainda há um longo caminho a percorrer no que se refere à construção de uma leitura positiva, capaz de integrar essas vertentes em torno de um quadro comum de análise das instituições econômicas.

A dificuldade deve-se à proliferação de categorias heurísticas, cujas conexões podem revelar incompatibilidades. Os usos múltiplos e variados de termos como mercados, redes, *embeddedness*, instituições e convenções geram desentendimentos e fragilizam esse tipo de construção. O objetivo deste artigo é avançar em direção a um entendimento entre essas diferentes perspectivas. Para tanto, a análise privilegia o desenvolvimento dos debates convencionalistas (Boltanski, Thévenot, Eymard-Duverney), situando, transversalmente, as convergências e as tensões e em relação às abordagens de alguns dos principais autores da Nova Sociologia Econômica (Granovetter, White, Fligstein, Zelizer, Callon).

Fazer da Economia das Convenções o fio condutor desse intercruzamento teórico possui duas razões principais. A primeira provém do fato de que o debate sobre qualidade se desenvolveu, de modo privilegiado, no interior das discussões convencionalistas. A segunda deriva da constatação de que essa convergência teórica tem sido obstruída em virtude da dificuldade de a EC cruzar os muros parsonianos que ainda cercam e dividem Sociologia e Economia. No Brasil e na América Latina, de modo geral, a herança crítica da Sociologia levou muitos pesquisadores a acolher opiniões que atribuem à EC um viés antibourdiano, caricaturado em uma suposta incapacidade de tratar questões de poder e conflito social. Nos limites ainda mais estritos da Economia, a abordagem convencionalista teve pouco espaço frente ao desenvolvimento simultâneo e vigoroso de abordagens transacionais associadas à economia dos contratos e custos de transação.

Após reconstituir a trajetória teórica da EC, situando as origens e a evolução dos principais conceitos, o artigo discute a complexificação de seu quadro analítico, demonstrando como o mesmo passou de uma microsociologia de regras coletivamente compartilhadas para uma interpretação da ação social institucionalmente situada. Em seguida, argumenta que, ao

mesmo tempo em que o pluralismo de ordens de grandeza (**mundos**) sugerido pela EC permite qualificar a noção de *embeddedness*, sua concepção moral do mundo possibilita constituir um complemento institucionalista às abordagens interacionistas fundadas nas noções de redes sociais. Para tanto, sustenta ainda que a solidez dessa arquitetura teórica depende do reconhecimento de diferentes níveis convencionais (pluralismo vertical) e da necessidade de a Economia das Convenções “levar à sério” o papel das instituições, redefinindo seu estatuto ontológico no seio de uma estrutura analítica que continua reconhecendo a interação e a incerteza como componentes irrevogáveis da ordem social.

Qualidade como convenção social

Reconhecidos economistas esforçaram-se para incorporar uma “variável qualitativa” nos modelos econômicos. Dentre eles, algum destaque pode ser conferido ao norte-americano George Akerlof (1970), cujo estudo sobre as transações de carros usados reconsiderou o modo como a dinâmica do mercado é afetada pela assimetria de informações decorrente de problemas relacionados à valoração dos produtos. Ao demonstrar que os vendedores possuíam mais informações que os compradores a respeito das condições qualitativas do produto, Akerlof inferiu que isso resultava em subvalorização, cuja consequência imediata refletia-se em os veículos de boa qualidade serem retirados do mercado.

Essa diferenciação qualitativa coloca um problema particularmente difícil para a Economia Ortodoxa, onde os bens são homogêneos, as informações igualmente distribuídas e a qualidade se expressa claramente, através do mecanismo de mercado, em preços diferenciados. A dúvida sobre a objetividade do preço, discutida por Akerlof, mas também por Stiglitz (1987) e Karpic (1989), altera os preceitos da Teoria do Equilíbrio Geral. A máquina marginalista não funciona, se, em seu interior, aparecerem elementos de incerteza qualitativa que não podem ser integrados dentro de uma função de utilidade. Assimetrias informacionais relativas à qualidade são, necessariamente, exógenas à teoria econômica *standard*.

O surgimento da Nova Economia Institucional levou um conjunto de estudiosos a reconsiderar a questão. A solução proposta passou por uma endogeneização parcial das instituições no modelo econômico, as quais se formam como soluções eficientes para resolver o problema da cooperação entre os agentes econômicos ou, antes disso, para reduzir as falhas de mercado e permitir que eles transacionem. Centrando-se no contexto informacional, a diferenciação entre os bens é tratada como um problema de

especificidade de ativo e assimetria de informações que aumenta os custos de transação (Williamson, 1985).

Com efeito, juntamente com a racionalidade limitada, o oportunismo aparece como um dos pressupostos comportamentais basilares da Economia dos Custos de Transação. Ele está associado à manipulação de assimetrias de informação, visando à apropriação de lucros monopolistas. Esse pressuposto foi criticado por diferentes autores, inclusive Simon (1980), para quem o comportamento individual dentro das organizações seria caracterizado mais adequadamente pela lealdade e pela cooperação. Por sua vez, Williamson (1985) sustenta que, para a efetividade desse argumento, os indivíduos não precisam ser inerentemente oportunistas, basta a possibilidade da ação oportunista para que se justifique a introdução de mecanismos de salvaguarda. Assim, para permitir o bom fluxo das transações econômicas frente a uma crescente propensão ao oportunismo, seriam necessários arranjos institucionais cada vez mais complexos que desencorajassem os agentes a tirar proveito do acesso privilegiado às informações. Contratos e sistemas de integração vertical aparecem como soluções para reduzir os riscos que permeiam às trocas econômicas (Foray, 1995).

Seguindo essa lógica, multiplicam-se os sistemas de certificação e controle que definem a conformidade dos bens a determinadas normas e padrões, evitando ou reduzindo as possibilidades de fraude e oportunismo. Para tanto, os atributos qualitativos são tomados como um sistema homogêneo de medidas objetivas passíveis de codificação e mensuração. A qualidade passa a ser percebida como uma característica intrínseca ao bem e, ao fim e ao cabo, transformada em uma quantidade (tempo para consumo, peso, volume, produtividade, teor de açúcar, etc.). Como afirma Eymard-Duverney (2009, p. 138-139), “[...] essas qualidades não têm nenhuma conotação moral; na verdade, nenhuma qualidade. Elas são somente grandezas naturais que podem ser objeto de mensuração pelas ciências da natureza”. Por sua vez, as incertezas qualitativas tornam-se riscos calculáveis passíveis de incorporação em uma matriz quantitativa, a qual permite aos atores definir probabilidades para guiar suas escolhas.

Uma ruptura mais evidente com os pressupostos da Economia-padrão foi produzida a partir do final dos anos 80 do século XX, quando um conjunto de pesquisadores, reunidos em torno do que, posteriormente, veio constituir a Economia das Convenções, aportou contribuições inovadoras. Esses autores reposicionaram a questão dentro de um contexto de “incerteza radical”. Para a Economia Convencionalista, as dificuldades de os atores econômicos transacionarem não dizem respeito unicamente à falta ou à assimetria de informações, mas, sobretudo, ao fato de que as

informações são diferentemente percebidas pelos agentes envolvidos nos processos de qualificação (Eymard-Duvernay, 1989; Karpic, 1989; Thévenot, 1986). Em outras palavras, trata-se de um problema de incertezas avaliativas associadas à existência de diferentes sistemas de julgamento. Assim, as dificuldades de escolha dos atores econômicos deixam de estar fundamentalmente relacionadas à falta de informações necessárias para otimizar um cálculo de utilidades preconcebido teoricamente, mas ao imperativo de eleger, frente a uma pluralidade de mecanismos de escolha, o melhor procedimento de “cálculo”.

Nessa perspectiva, o funcionamento do mercado depende menos da criação de contratos e mecanismos de codificação e mensuração de atributos qualitativos do que de um acordo entre os atores acerca da constituição de um quadro valorativo comum, ou seja, uma forma unificada de cálculo (Eymard-Duvernay, 2002). O contrato é a superfície dos elementos morais que estão na base de um acordo mais amplo. Existem elementos não contratuais associados a representações coletivamente compartilhadas (que envolvem o respeito a regras morais), que garantem a efetividade dos contratos (Durkheim, 1977). A existência de uma regra, formal ou informal, não dispensa os atores de interpretá-la, o que sempre ocorre em uma determinada “situação”. Como afirmam Batifoulier e Thévenon (2001), a regra não se aplica mecanicamente, é preciso dotá-la de um sentido: sua aplicação necessita de um “enriquecimento semântico”. São dispositivos convencionais que permitem aos atores interpretá-la e chegar a um acordo sobre o modo como as trocas devem ocorrer.

É nesses termos que se é introduzido ao programa convencionalista. Em que pesem diferenças conceituais ainda significativas no interior dessa escola, seus autores convergiram na definição da qualidade como um valor socialmente compartilhado e na demonstração da inexistência de uma compreensão universal desse valor, posto que ele é diversamente percebido em virtude de diferentes noções de “justiça” e “bem comum”. Assim, por um lado, o programa da Economia das Convenções remoraliza a Economia, retomando o programa de pesquisa iniciado por Adam Smith e prosseguido por Thorstein Veblen, Albert Hirschman, Amartya Sen e outros. Por outro, rompe com o objetivismo lancasteriano, encaminhando-se para um paradigma cognitivo e valorativo da qualidade.¹

Para Allaire (2004), o reconhecimento do caráter holista da qualidade e, principalmente, de sua configuração imaterial demonstra que um produto somente adquire qualidades pela mobilização de imagens mentais propor-

¹ Lancaster (1966) prevê que todos os produtos são compostos de características mensuráveis, independentes e combináveis entre si. A qualidade do produto resultaria da adição dos atributos dessa “cesta de características”.

cionadas pelas redes sociais onde ele circula. Nessa perspectiva, a EC aproxima-se da leitura proposta por Appadurai (2008, p. 17), para quem é a trajetória social das coisas que determina e transforma suas qualidades:

Temos de seguir as coisas em si mesmas, pois seus significados estão inscritos em suas formas, seus usos, suas trajetórias. Somente pela análise destas trajetórias podemos interpretar as transações e os cálculos humanos que dão vida às coisas.

São atributos naturais, sociais, culturais e econômicos, atuando através de imagens socialmente construídas, que tornam a identidade do produto reconhecível. Além do controle de técnicas de produção, isso envolve a manipulação de signos culturais (Lash; Urry, 1994). Como afirma Schumpeter (1983, p. 183), “[...] uma coisa é bela porque ela agrada, ela não agrada porque ela é objetivamente bela”.

Concebida como uma convenção social, a qualidade estabelece-se como o resultado de um acordo coletivo, por meio do qual os atores constroem dispositivos que lhes permitem entenderem-se frente a uma determinada cena de mercado. Aqui as regras, normas e padrões não emergem necessariamente para solver falhas de mercado, uma concepção excessivamente limitada do papel das instituições econômicas. Sequer as instituições são percebidas como simples estrangimentos da ação econômica. Para a Economia das Convenções, as instituições são imprescindíveis para viabilizar e potencializar o funcionamento dos mercados.

Ao mesmo tempo em que supera a concepção naturalizada da Economia Tradicional, a EC faz questão de destacar que as dimensões cognitivas, valorativas e mesmo emotivas têm como origem a interação social. Se o *homo oeconomicus* é um ser dotado de crenças e representações, essas não se formam fora da ação situada. Sua racionalidade é restringida tanto pelos limites da capacidade cognitiva humana (DiMaggio, 1997) quanto pelo contexto dentro do qual os atores estão enraizados (Granovetter, 1985). Uma noção de qualidade advém de um processo de negociação para a formação de um quadro valorativo comum. Justamente ao contrário de Stigler e Becker (1977), aqui *de gustibus est disputandum!*

Não obstante isso, mesmo conferindo um lugar central a essa configuração imaterial da qualidade, a EC distancia-se de uma postura “*over-symbolized*” (Thévenot, 2006), que olvida o suporte material das representações cognitivas. Sua perspectiva realista sustenta que as representações devem ser vistas a partir da inscrição em um ambiente material que municia os indivíduos com ferramentas para a ação. Trata-se de uma noção de “humanidade equipada” (Thévenot, 2002), que define o modo como os atores conectam-se através de redes que não são formadas exclusivamente por humanos, mas dependem da intermediação de objetos — como, corre-

tamente, insistem os teóricos da Actor-Network Theory (Callon, 1986; Latour, 1984).

Do individualismo metodológico ao institucionalismo?

Dialogando no interior da Economia, a teoria convencionalista ocupou-se de dotar os indivíduos de valores, rompendo com a natureza interesseira e calculista que transforma o *homo oeconomicus* em um “idiota racional” (Sen, 1977). Desse modo, construiu uma nova abordagem dos mecanismos institucionais que reduzem as “falhas de coordenação” presentes nos mercados. Os desequilíbrios nas transações econômicas não se devem aos obstáculos informacionais, que se impõem à capacidade de cálculo otimizador. Antes, ao fato de que o agente econômico não apenas calcula, mas fala, interpreta, resiste e reage às qualificações que procuram lhe enquadrar em um modelo de comportamento universal (Eymard-Duvernay, 2009). A possibilidade de coordenação passa pela possibilidade de, face a um determinado contexto institucional, negociar normas e regras, de modo a alterar esse mesmo contexto. O mercado não é o resultado do encontro despersonalizado de indivíduos guiados pelo interesse, mas o produto de convenções, de representações socialmente compartilhadas sobre o mundo.

À primeira vista, esse tipo de crítica à Economia Ortodoxa não acrescenta muito àquelas que já vinham desenvolvendo-se em outros campos. Bourdieu (1980), por exemplo, já havia atacado a natureza utilitarista e atomizada do agente econômico, advogando a necessidade de compreender seu comportamento a partir de disposições estruturantes (e estruturadas), individualmente interiorizadas pelo *habitus*. Disposições que refletiriam a primazia de uma razão prática sobre o cálculo racional. Nesse caso, contudo, a especificidade da Economia das Convenções provém de sua filiação a um movimento de ruptura com a “teoria crítica”, seja ela a própria teoria bourdiana, seja sua vertente marxista ortodoxa. Construído a partir de uma virada pragmática nas ciências sociais (Schatzki; Knorr-Cetina; Savigny, 2001), esse movimento reúne perspectivas que advogam uma “humanização das ciências humanas” (Dosse, 2003). No centro do debate, a necessidade de “[...] levar a sério as críticas e as justificações desenvolvidas pelas pessoas” (Boltanski, 2002, p. 283).

Acrescentando uma epistemologia pluralista e pragmatista dentro do rigor interpretativo da entometodologia, a EC contribuiu para a crítica da Sociologia Crítica. A postura compreensiva desse movimento rejeita a

posição isolada e dominante na qual a Sociologia Crítica mantém as ciências sociais, inapta para reconhecer que as “pessoas comuns” são capazes de construir interpretações sobre o mundo e agir em consonância com elas. Trata-se de um rompimento com a divisão artificial criada entre o conhecimento acadêmico e o saber ordinário (Corcuff, 2001). Divisão que faz a teoria crítica adotar uma postura segundo a qual é necessário explicar às pessoas o sentido oculto (e supostamente verdadeiro) que se esconde atrás da *illusio* que lhes prende às regras do jogo (Bourdieu, 1996).

A compreensão dos fenômenos econômicos não exige apenas a endogeneização de um arranjo institucional complexo dentro do modelo teórico, mas também o reconhecimento da capacidade reflexiva dos atores, capazes de interpretar os constrangimentos estruturais e criar mecanismos para alterá-los. Caso contrário, eles ficam reféns de uma construção ontológica totalmente exterior (o mercado), cuja lógica acaba sendo voluntária (escolha racional) ou involuntariamente (*habitus*) assimilada. Nesse caso, não existe processo social de qualificação nos termos de uma negociação ou acordo social. Há apenas a incorporação individual de representações que são totalmente exteriores, isto é, de uma noção de qualidade que provém de forças exógenas, cuja origem precisa é indetectável.

Alguns autores viram na rejeição ao estruturalismo a prova cabal de uma filiação da EC ao individualismo metodológico e ao subjetivismo (Amable; Palombarini, 2005). Contudo sequer o “individualismo metodológico complexo” inicialmente reivindicado pelos autores convencionalistas se assemelha aos modelos transacionais da escolha racional (Dosse, 2003). A capacidade de cálculo dos atores é limitada e fortemente constrangida pelo contexto social. Trata-se de uma racionalidade situada (Thévenot, 1989), interpretativa (Batifoulier; Larquier, 2001) e crítica (Boltanski, 2002), que faz com que os componentes do cálculo se alterem conforme o posicionamento dos atores no espaço e no tempo. As escolhas dos agentes econômicos fundamentam-se em uma noção de “julgamento” que descreve uma forma de cálculo mais ampla e contingente, integrando a linguagem.

É incontestável, todavia, que os próprios fundadores da EC ressaltaram um vínculo com o individualismo metodológico, notório no seu manifesto de lançamento: “Os autores estão de acordo sobre o fato de que o lugar admitido a uma convenção não deve conduzir a renunciar os preceitos do individualismo metodológico” (Dupuy *et al.*, 1989, p. 143). Porém, nesse momento específico, a reivindicação deve ser vista, antes de tudo, como uma refutação de tradições funcionalistas e estruturalistas, seja aquela associada à filosofia moral durkheimiana de análise das instituições sociais, seja o estruturalismo histórico da teoria marxista. Posteriormente, ainda que a referência ao individualismo retorne com alguma frequência, o desenrolar

das discussões demonstra que pouco restou dessa reivindicação, especialmente quando a EC passou a afirmar o papel determinante dos valores na configuração de uma racionalidade cada vez mais interpretativa do que cognitiva (Caillé, 2006).

Aqui cabe um breve parêntese, para tratar do vínculo entre a EC e a Teoria da Regulação. Como diversos autores já sublinharam, a emergência da EC ocorreu no interior dos debates regulacionistas (Bessis, 2008; Boyer, 2006; Dosse, 2003; Théret, 2003; Wilkinson, 1997). Fortemente marcada por um estruturalismo do tipo keynesiano-marxista, a Teoria da Regulação concentrou suas análises no desenvolvimento histórico-institucional em nível superestrutural, com foco privilegiado nas conexões entre mercado e Estado. Como decorrência, seu arcabouço analítico apresenta alguma dificuldade em abordar as ligações entre as mudanças macroinstitucionais e os comportamentos individuais e coletivos. Ademais, a herança braudeliana das análises regulacionistas acarretou uma desvalorização da ação situada e das seqüências curtas em prol do posicionamento dos atores na história longa.

Desse modo, inicialmente, a EC estabeleceu-se como uma espécie de complemento da Teoria da Regulação no nível micro. Enquanto esta última se ocupava das evoluções institucionais através de sistemas agregados mais amplos, aquela seguia um modelo de observação centrado diretamente nos atores. Com o avanço das discussões e a origem de um profícuo intercruzamento de referências e publicações, um processo de fecundação mútua entre as duas perspectivas levou a convergências importantes: de modo geral, os convencionalistas dirigiram-se de um individualismo metodológico complexo para uma caracterização institucionalmente situada da ação individual, enquanto os regulacionistas buscaram superar os resquícios de uma interpretação funcionalista para abordar como as instituições se vinculam às rotinas e ao comportamento coletivo (Bessis, 2008; Boyer, 2006; Wilkinson, 1999).

O resultado disso não foi, todavia, uma “fusão institucionalista” (Amable; Palombarini, 2005). Ao contrário, essa divisão do trabalho intelectual resultou na concorrência entre duas escolas heterodoxas, que passaram a construir interpretações integrais conectando diferentes níveis estruturais (Boyer, 2006). Exemplo disso são as interpretações convencionalistas desenvolvidas sobre a dinâmica macroinstitucional do capitalismo (Boltanski; Chiapello, 1999). Como alude Dosse (2003, p. 303), há algum tempo, “[...] a maior ambição da economia das convenções consiste em superar a oposição clássica entre holismo e individualismo metodológico”. A conjunção de categorias analíticas que visa suplantar a oposição sociológica entre ator e estrutura foi feita a partir da noção de “convenção”, um termo ambivalente

responsável por associar o comportamento individual aos constrangimentos institucionais da ação situada.

A origem da noção de convenção é comumente atribuída ao filósofo norte-americano David Lewis, cujo trabalho analisou a natureza estratégica do comportamento dos indivíduos em episódios da vida cotidiana. Baseado em uma noção de *common knowledge*, Lewis (1969) construiu uma noção instrumental, desprovida de caráter normativo e moral. Para ele, uma convenção é o resultado de uma “regularidade comportamental” que deriva de um saber compartilhado: um reflexo de cada indivíduo ao que ele espera ser o comportamento dos demais, baseado na suposição de seu próprio comportamento. Fundadora de uma vertente que dialoga com os modelos matemáticos da Teoria dos Jogos, essa perspectiva estratégica das convenções foi objeto de crítica de Dupuy (1989), para quem a noção, tal qual desenvolvida por Lewis, é radicalmente associial, levando a um individualismo metodológico extremo.

De outro modo, a vertente francesa da EC apropriou-se do termo, mas acrescentou-lhe um caráter pragmático e interpretativo, definindo sua construção a partir de um contexto de comunicação verbal (Dosse, 2003). Nessa perspectiva, uma convenção configura um quadro normativo, cuja mobilização pressupõe engajamento moral. Trata-se de uma visão compartilhada do mundo que orienta os atores no desenvolvimento de suas práticas. Não é simplesmente uma rotina ou um hábito, haja vista que ela somente tem sentido dentro de um coletivo social. É um esquema de interpretação construído na interação, mas que se apresenta aos atores de forma objetivada e implícita, como um preceito de ordem moral que se impõe aos indivíduos, sem que eles questionem a possibilidade de comportamentos alternativos. Assim, a convenção prescreve uma forma de ação a ser adotada, sem precisar, para isso, constituir um regulamento formal, mesmo que, às vezes, possa institucionalizar-se em uma regra escrita. Diferentemente de uma lei, uma convenção não carece de ameaça explícita de sanção. Se os indivíduos a seguem, fazem-no em virtude da possibilidade de desaprovação social de um comportamento anacrônico, cujos efeitos podem ser ainda mais sentidos do que aquele decorrente da coerção por instrumentos jurídicos (Batifoulier; Larquier, 2001).

Esse entendimento é fruto de uma construção recente e ainda não totalmente estabilizada no seio dos debates convencionalistas. Em que pese a polifonia do termo em sua origem, ora descrito como um “sistema de conhecimentos compartilhado” (Salais, 1989) ora como um “sistema de representações” (Eymard-Duvernay, 1989), o fato é que sua primeira acepção esteve mais próxima daquela reivindicada por Orléan (1989) e Favereau (1989), que a associa a um “dispositivo cognitivo coletivo”. Após alguns

anos de discussão, emergiu uma noção mais refinada, vinculada à ideia de um “princípio normativo” fundado sobre julgamento de valor. Segundo Bati-foulrier e Larquier (2001), a maior diferença entre a “pequena convenção” componente da racionalidade dos atores e a “grande convenção” normativa é que esta comporta um imperativo de justificação. Ou seja, ela precisa ser publicamente legitimada, com base em um princípio superior, que a torna “um mundo comum justificado”. De fato, é a partir dessa passagem do cognitivo para o ético que a ideia de “mundo” ou “*cité*” se torna central à acepção valorativa do termo. Não é por acaso que, doravante, o desenvolvimento da teoria das convenções receberá um impulso fundamental do trabalho de Boltanski e Thévenot (1991), cujo modelo passou a constar nos debates convencionalistas até presentemente.

Convenções como mundos comuns justificados

O ponto de partida de Boltanski e Thévenot (1991) situa-se nas diferentes operações de qualificação levadas a cabo pelos indivíduos em suas atividades cotidianas de classificação e julgamento. Essas atividades são responsáveis por lhes propiciarem um mundo social inteligível, constituindo uma condição indispensável para a coordenação de suas ações. O processo de classificação está na base da formação de acordos e da criação de “princípios de equivalência”, que permitem aos atores conduzir as trocas sociais, inclusive aquelas que se processam fora do universo mercantil. A própria possibilidade de cálculo dos atores depende dessa referência a um princípio comum de equivalência. O que reduz as incertezas que cercam as transações econômicas são os “investimentos” que os indivíduos fazem para criar dispositivos convencionais e mecanismos de julgamento compartilhados, os quais lhes “rendem” certa estabilidade frente a um espaço de múltiplas possibilidades (Thévenot, 1986).

Comumente, as interações sociais transcorrem com base em equivalências formadas no curso de um processo histórico de construção de sistemas de classificação. A maior parte da vida segue seu curso sem a necessidade de as pessoas estabelecerem um novo acordo a cada instante. Esse papel estabilizador é conferido às instituições enquanto meios de recursos objetivos e normativos que permitem às pessoas e organizações coordenarem suas atividades de produção de valores monetários e culturais. Como argumenta Douglas (1998, p. 104), essas situações de estabilidade revelam uma verdadeira naturalização das classificações e princípios de julgamento

social, de modo que “[...] o grande triunfo do pensamento institucional é tornar as instituições completamente invisíveis”.

Porém, em “momentos críticos”, as classificações estabelecidas são objeto de contestação (Boltanski; Thévenot, 1999). São circunstâncias de profunda perturbação nas analogias naturalizadas fundantes da ordem social institucionalizada. Momentos particularmente interessantes à análise social, posto que há um aguçamento da capacidade crítica e reflexiva dos atores. Em um contexto de disputa acerca da definição de um novo sistema de equivalências que reestabilize as relações de troca, os atores são obrigados a justificar seus discursos e práticas. Essas justificações precisam conectar-se a um princípio superior comum e legítimo. Embora cada ator tenha seus próprios interesses, ele não pode extrair daí uma justificativa para que todos aprovelem uma determinada norma ou padrão. Os interesses são justificados sob outras bases que não aquelas do próprio interesse, ou seja, a partir de princípios valorativos que remetem a distintas noções de justiça.

Mas como os atores podem coordenar suas ações entre várias maneiras possíveis de formar equivalências? Aliás, e esta talvez seja a questão realmente relevante, quantas são as maneiras de estabelecer quadros comuns de julgamento? Fundamentando-se em diferentes noções de justiça buscadas nos escritos clássicos da Filosofia Política, Boltanski e Thévenot (1991) propõem um modelo fundado em seis *cités* ou mundos de justificação, cada um deles organizado sob diferentes modos de qualificação: (a) Inspiracional (criatividade); (b) Doméstico (lealdade e confiança); (3) Opinião (reputação); (d) Cívico (representação); (e) Mercado (competitividade e preço); (f) Industrial (produtividade e eficiência). Cada mundo constitui uma gramática dotada de sua própria coerência e legitimidade.

Rompendo com o determinismo industrial e tecnológico que marca grande parte dos estudos sobre mercados e qualidade, não existe hierarquia estabelecida *à priori* entre os mundos, todos representando formas igualmente legítimas de qualificação. Contudo os mundos existem em estado de tensão, uns resistindo à invasão dos outros e tentando impor sua forma de justificação, sua representação qualitativa e seu modo de coordenação. As tensões opondo os projetos pessoais e a necessidade de seguir regras estabelecidas por um coletivo (associação, cooperativa) expressam dificuldades de integração dos mundos Doméstico e Cívico. Já o conflito entre os mundos Doméstico e Industrial é amplamente pronunciado quando da emergência de uma inovação tecnológica que incrementa eficiência aos processos produtivos, mas coloca em risco métodos e conhecimentos tradicionais.

Cabe notar, ademais, que as ordens de grandeza são historicamente construídas e “[...] a lista destes princípios não está fechada” (Boltanski;

Thévenot, 1991, p. 92). De fato, muitos dos debates ocorridos no interior da Economia das Convenções posteriores ao modelo sugerido em **De la Justification** deram-se em torno do reconhecimento de novas ordens de grandeza. Um verdadeiro movimento foi iniciado à “procura da sétima *cit *”, retomando os termos de Latour (1995), quando esse discute a pertinência de a **ecologia** constituir uma ordem própria, em vista da impossibilidade de ela ser dissolvida dentro daquelas seis até então apresentadas, algo já antes analisado por Lafaye e Thévenot (1993). O mesmo Thévenot que, alguns anos depois, apontou a forma o de uma “grandeza informacional” (Thévenot, 1997) e que, de certo modo, antecipou a formula o de Boltanski e Chiapello (1999) acerca da “*cit * por projetos”, uma ordem conexionista que caracterizaria a nova dinâmica do capitalismo contemporâneo.

De acordo com a Boltanski e Chiapello (1999), os seis princípios originais esboçados acima são insuficientes para compreender “o novo espírito do capitalismo”, que emergiu a partir dos anos 90 do século XX, com o novo discurso do *management* no interior das empresas e corpora es. Uma reconfigura o profunda do capitalismo passou a reivindicar novos pontos de apoio normativos para justificar formas emergentes de ordenamento da vida social e econômica. A *cit * por projetos procura exprimir mecanismos de equivalência e qualifica o até então inusitados, que permitem criar posi es relativas dentro de um “mundo reticular” (Granovetter, 2005). O projeto   a ocasião e o pretexto da conexão. Ele cria vínculos ativos e coloca em evidência pessoas e objetos até então isolados, estabilizando e criando trajetórias irreversíveis. Essas trajetórias não se devem apenas   conforma o da rede. Um novo sistema de valores constitui-se, no qual os indivíduos apoiam-se para fazer julgamentos, discriminar comportamentos desviantes e qualificar pessoas e objetos. Assim, o projeto   mais do que a rede, superando a ideia de um mundo estritamente conexcionista.

Qualificando o enraizamento da a o econômica

A partir dos diferentes princípios valorativos enumerados acima, a Economia das Conven es define uma abordagem institucional que permite examinar a “substância dos laços nas rela es econômicas” (Biggart; Beamish, 2003, p. 458). Outrossim, a no o de “racionalidade situada” também aproxima muitas formula es convencionalistas da ideia de *embeddedness*. Todavia a perspectiva pluralista da Economia das Conven es procura requalificar esse conceito, incorporando elementos institucionais ausentes nas análises estruturais, constituídas unicamente em torno da no o de rede so-

cial, como é o caso do estudo clássico de Granovetter (1985). Nesta seção, essas interfaces teóricas com a Nova Sociologia Econômica são analisadas em maior detalhe.

Ao formular a noção de *embeddedness*, Granovetter buscou afastar-se da visão sobressocializada portada por algumas análises institucionalistas que priorizam disposições e esquemas de percepção que encapsulam os atores por meio de regras e normas generalizadas. Contudo, ao fazer isso, o autor dirigiu-se a uma leitura que torna as instituições reflexos da conformação de redes interpessoais (Nee; Ingram, 1998). Disso resultou um conjunto de críticas ao que Zelizer (2003) denomina de “absolutismo socioestrutural” das abordagens de redes sociais, incapazes de apreender outras formas de enraizamento da ação econômica: cognitiva, política e cultural (Zukin; DiMaggio, 1990). Segundo Beckert (2007), o principal equívoco de Granovetter foi realizar uma “grande transformação” no conceito de *embeddedness*, retirando o componente político-institucional que o mesmo continha na formulação original de Polanyi, para abarcar unicamente o aspecto reticular das relações sociais. Assim, o fundador da Nova Sociologia Econômica teria negligenciado completamente as estruturas institucionais, de modo que ficam ausentes de sua teoria explicações para como os mercados emergem e para as configurações específicas que diferenciam as redes sociais.

O reconhecimento de que a racionalidade é socialmente situada representa apenas o primeiro passo de rompimento com o universalismo utilitarista. O *embeddedness* constitui uma resposta excessivamente genérica para problemas de coordenação que são de cunho mais específico. É necessário qualificá-lo, bem como alterar substancialmente o modo como a questão é abordada. Analisar, por exemplo, o processo social de qualificação dos bens requer um foco mais detido sobre as classificações e formas de justificação. O objeto de investigação é a atividade valorativa e cognitiva de categorização. O *embeddedness* é a condição necessária para que essa atividade seja possível, mas não permite conhecer como ela se processa.

Aqui adentra a contribuição da corrente convencionalista, para quem esse tipo de atividade depende da formação de acordos e da criação de princípios de equivalência. Como afirmam Eymard-Duverney *et al.* (2005), a dimensão sociocognitiva associada às abordagens centradas em redes não é suficiente para considerar operações de julgamento que dependem, crucialmente, de uma leitura política centrada em valores. O processo de qualificação não pode ser dissolvido na noção de rede, sem incorporar ferramentas analíticas que deem conta de interligar as habilidades cognitivas dos atores com processos de justificação que se remetam a grandezas mais amplas. Caso contrário, não há nenhum princípio comum que ordene os jul-

gamentos, de modo que as mediações simbólicas e valorativas são dissolvidas em um “tecido sem costura e sem fim” (Vandenbergue, 2006, p. 315).

As discussões de Boltanski e Chiapello (1999) a respeito da *cité* por projetos são reveladoras a esse respeito. Como visto acima, a noção de **projeto** busca incorporar elementos institucionais ausentes a uma abordagem puramente conexionista. Os projetos desenharam uma multiplicidade de miniespaços de cálculo, no interior dos quais ordens podem ser engendradas e justificadas. Eles impõem constrangimentos à circulação absoluta na rede, porque reclamam certo engajamento, mesmo que temporário e parcial, a determinados valores. Assim, a *cité* por projetos constrange a rede para submetê-la a uma forma de justiça.

É nesses termos que se admite a necessidade de uma abordagem institucional que permita analisar quais são os princípios que explicam a formação e o formato de diferentes redes sociais, uma abordagem que comporte um movimento de generalização em direção a estruturas ideais que integrem os elementos valorativos e simbólicos que dão sentido à ação. Para que um mercado se constitua de modo perene, é preciso que os atores entrem em acordo sobre as normas, regras, padrões e regulamentos que definem como as relações de troca serão levadas adiante. Normas e regras são necessárias à estruturação das redes, porque elas definem uma orientação cognitiva e moral, atuando como sinais de reconhecimento e pertencimento.

A tarefa, então, é compreender como se formam as regras. Para interacionistas de modo geral, elas são o produto (*a posteriori*) da ação situada; o resultado de uma ordem negociada localmente. A coordenação estabelece-se no nível mais elementar da associação, entre atores, no interior da rede social. De outro modo, a EC acrescenta que as regras também devem ser interpretadas, de onde advém a necessidade de ascender às estruturas institucionais mais amplas que conformam um quadro valorativo onde os atores buscam ferramentas para interpretá-las (Postel; Sobel, 2006). A construção do modelo de “mundos de justificação” pressupõe esse movimento de generalização que reconhece ordens de grandeza comuns, a partir das quais podem-se estabelecer parâmetros mínimos de coordenação.

Aqui cabe um parêntese, para distinguir duas concepções de mercado. Similarmente à Granovetter (1985), o mercado pode ser concebido como uma forma de coordenação de ampla generalidade capaz de acolher, em seu interior, diferentes princípios de qualidade. O mercado é a própria rede social constituída, onde coexistem atores com diferentes concepções valorativas. Outra forma de abordar a questão, aquela recorrente dentre os autores convencionalistas, é “[...] reservar a noção de mercado a uma conven-

ção de avaliação específica. O mercado está, então, em debate com outras formas de coordenação, outras convenções de avaliação” (Eymard-Duvernay, 2006, p. 14). A noção de rede social continua tendo sua validade, mas ela não é mais o equivalente do próprio mercado, o qual é apenas um entre vários modos de coordenação que os atores podem utilizar (Thévenot, 2002).

Mas, nesse caso, como manter a noção de rede social como um instrumento teórico adequado às exigências de uma compreensão institucionalmente situada da ação econômica? Em outros termos, como construir uma abordagem institucional sem perder de vista os indivíduos? Como ascender às alturas ideais das *cités* sem desconsiderar os mecanismos cognitivos horizontais e menos diretamente constrangidos por justificações generalizantes?

Desde a perspectiva da Sociologia Econômica Estrutural, considerações a esse respeito são encontradas no modelo proposto por White (2001), o qual, inclusive, é marcado por um crescente intercruzamento com as análises convencionalistas (ver Favereau; Biencourt; Eymard-Duvernay, 2002; Lazega; Mounier, 2002). Reconhecendo os limites de um modelo construído exclusivamente a partir da noção de redes, White incorpora noções estruturantes que “disciplinam” as ações individuais, a saber: “instituições” e “estilos”, ambos diferenciados pelo seu nível de generalidade e formalização. Disso deriva uma tipologia de “sistemas de mercados” que reúne diferentes arranjos reticulares e distintas formas de coordenação, estas associadas à ideia de mecanismos de controle de maior generalidade.

Por sua vez, no interior da Teoria das Convenções, essa discussão desenvolveu-se a partir do reconhecimento de um segundo tipo de pluralismo relacionado aos múltiplos níveis convencionais existentes entre as formas de coordenação públicas legitimadas e aquelas mais localizadas e mesmo personalizadas. Resultado de um aprofundamento analítico recente, esse pluralismo “vertical” (os diferentes mundos constituindo o “horizontal”) acena para a necessidade de reconhecer diferentes graus de generalidade das convenções. É uma tentativa de diferenciar a noção genérica de convenção, enquanto mundo comum justificado, de formatos locais de coordenação. Assim, entre a ação localmente situada e as *cités*, existem níveis intermediários de normas, regras, regulamentos e instrumentos técnicos que conectam dispositivos cognitivos (representações) a princípios morais (valores) mais abrangentes.

Logo, a questão fundamental passa a ser como articular os dois níveis da coordenação. Descer até os dispositivos de coordenação particulares a cada contexto, buscando acercar-se dos aspectos mais tácitos ou informais, e reascender a um plano macro que permita construir uma abordagem

unificada dos dispositivos de coordenação e julgamento. Esse movimento traz para o primeiro plano da análise uma discussão sobre o papel dos “intermediários” ou “mediadores” hábeis para circular entre vários níveis de coordenação. Mediadores são “actantes” que se encontram, de modo cada vez mais evidente, em distintas redes e, talvez de modo mais pronunciado, nos chamados “mercados de singularidades” (Karpic, 2007). Nesses mercados, as relações de troca e a formação de valores são mediadas por um amplo conjunto de dispositivos de julgamento, que contribuem decisivamente para a formação de percepções cognitivas e valorativas. Esses dispositivos restituem o mundo tal qual interpretado por intermediários culturais, como guias e revistas especializados, concursos e consultores. As lutas concorrenciais entre dispositivos de julgamento mostram como, na atividade ordinária de classificação, os atores desvalorizam determinados intermediários para valorizar outros.

Pesquisas sobre o *marketing* e o papel dos “profissionais do mercado” apontam justamente o modo como se passa de **produtos** para **bens** através de uma série de mediações que constituem diferentes fases de valoração e qualificação (Barrey; Cochoy; Dubuisson-Quellier, 2000; Cochoy; Dubuisson-Quellier, 2000). Próximos às formulações de Kopytoff (1986) acerca da “trajetória social das coisas”, os resultados dessas investigações demonstram como, para ser transportado, um produto precisa de “portavozes”. Sua trajetória revela que não existe uma cena final (o mercado), antes da qual o produto não possuía nenhuma qualidade. O que existe é um conjunto de movimentações, geográficas e simbólicas, em que o produto ganha vida, desenvolve-se e transforma-se qualitativamente.

Em artigo fundador dos estudos sobre Economia de Qualidades, Callon, Méadel e Rabéharisoa (2002, p. 200) apresentam uma perspectiva similar, definindo um **produto** como um momento específico da trajetória de qualificação de um **bem**, ao passo que um **bem** é um **produto** cujas qualidades estão estabilizadas em um dado conjunto de características. “No primeiro caso, a lista de qualidades está aberta; no último, está (temporariamente) fechada”. A partir dessa diferenciação, destacam-se qualidade e qualificação como dois lados da mesma moeda. A qualidade é obtida ao longo de um processo de qualificação, e todo processo desenvolve-se para estabilizar um conjunto de características atribuídas ao produto.

Das instituições às interações?

O reconhecimento de um pluralismo vertical impõe uma análise mais apurada sobre o lugar das instituições na teoria convencionalista. O caráter

polifônico do termo “convenção” possibilitou a aglutinação de diferentes pesquisadores em torno de uma nova corrente teórica. No entanto, isso teve um custo elevado para a ambição da Economia das Convenções de “reunificação das ciências sociais” (Eymard-Duvernay *et al.*, 2006). Para muitos autores, de ambos os espectros do debate institucionalista, é justamente aí que reside o calcanhar de Aquiles da teoria convencionalista. Ménard (2006) sustenta que o maior “obstáculo epistemológico” da EC provém de sua dificuldade em definir um conceito forte e unificado de convenção, o que incorre na impossibilidade de construir um modelo capaz de portar predições para a ação econômica — uma preocupação principal na Economia dos Custos de Transação. De outro modo, regulacionistas como Boyer (2006, p. 55-56) acentuam a dificuldade de comparação analítica. Segundo o autor, cada pesquisador desenvolveu uma concepção própria de convenção, o que “[...] torna difícil a comparação dos resultados com suficiente precisão analítica [...]” e incide em uma “balcanização” das análises empíricas.

A dificuldade de construir uma definição consistente de convenção decorre da própria confusão que o termo sempre ocasionou em relação às definições, também cercadas de controvérsias, de instituição. Como destaca Théret (2003), embora autoproclamada uma perspectiva institucionalista, a Economia das Convenções sempre apresentou dificuldades para conceituar as instituições. Os primeiros trabalhos evitaram a noção, em virtude de seu apelo holista. Boltanski e Thévenot (1991) praticamente não a referem em **De la Justification**. Tratava-se de uma entidade estruturada que traria dificuldades à construção de uma teoria que acentua o papel dos atores sociais *vis-à-vis* à mão invisível de entidades supraindividuais.

O termo somente ganhou evidência com a obra ulterior de Boltanski e Chiapello (1999), na qual os autores reabilitam as instituições para analisar o “novo espírito do capitalismo”. Esse movimento de ascensão em direção a um nível macro levou alguns dos principais teóricos convencionalistas a se engajarem na construção de uma leitura mais refinada das instituições e da mudança institucional. Contudo, não raro, o que se percebe é uma equiparação entre convenções e instituições, com variações referentes ao grau de normatividade ou legitimidade: “[...] as instituições repousam sobre as convenções mais legítimas” (Eymard-Duvernay *et al.*, 2006, p. 39). Em outros casos, reproduz-se a diferenciação postulada por North (1991) entre regras formais (instituições) e informais (convenções), sem explicar a efetiva imbricação entre elas (Bessy, 2002).

Bessy e Favereau (2003) aportam uma contribuição original, delimitando as fronteiras entre instituições e convenções a partir da ontologia popperiana dos três mundos: objetos físicos, experiências subjetivas e con-

teúdos objetivos do pensamento. Segundo os autores, as convenções pertencem ao segundo mundo, aquele associado aos estados mentais (sensações, crenças, medos), responsável por interligar o primeiro mundo, dos objetos materiais, com o terceiro mundo, onde se situam as instituições. Essa ligação é de responsabilidade da linguagem, através da qual os indivíduos expõem suas ideias ante um espaço coletivo de julgamento. Aqui, a teoria convencionalista reencontra o fundamento da crítica social: “[...] simplesmente não é possível falar de instituições sem esta instituição não mais única, mas primeira: a linguagem” (Bessy; Favereau, 2003, p. 129).

Nessa perspectiva, atribui-se às convenções o papel de catalisador das transformações que se processam entre os mundos, o que não significa que elas atuam independentemente dos dispositivos institucionais. Enquanto as convenções constituem representações coletivas de um mundo comum, as instituições provêm os recursos necessários para que os atores estructurem essas representações: “[...] as convenções dão vida às instituições, as instituições dão forma às convenções” (Bessy; Favereau, 2003, p. 135). É nas instituições, enquanto conjunto de regras preexistentes e objetiváveis (referências para a ação, mas não determinantes diretas do comportamento), que os atores se apoiam para resolver seus conflitos de coordenação e reprodução. As instituições oferecem uma síntese coerente de elementos à disposição dos atores para coordenarem suas atividades.

Nos termos em que opera o debate, a Economia das Convenções caminha ao encontro de uma ideia bastante generalizada, segundo a qual processos de institucionalização são movimentos em direção à formação de “ordens estáveis” para os atores transacionarem (Piore, 2006, p. 118). No entanto, diferentemente da Sociologia Econômica de Fligstein (2001)², para os autores convencionalistas, esse processo parece revelar-se mais contingente e flexível, de modo que o “equilíbrio” é uma situação de estabilidade sempre precária de diferentes dispositivos de coordenação, cuja legitimidade pode ser colocada em questão. Essa perspectiva torna-se particularmente importante frente à dinâmica de uma sociedade pluralista, conformada por múltiplos movimentos de dialética sem síntese.

Como afirma Thévenot (2001, p. 406), “[...] nós precisamos de uma noção de coordenação que seja muito mais aberta à incerteza, tensões críticas e arranjos criativos do que as idéias de ordens estabilizadas e reprodu-

² Fligstein (2001) desenvolve uma noção de “mundos estáveis”, a partir da qual propõe uma abordagem macroinstitucional baseada em uma definição político-cultural do comportamento dos atores. Aqui, a estabilização do mercado, condição necessária para a coordenação, está associada a quadros interpretativos e concepções de controle estrategicamente criados pelos próprios atores para sobreviverem e prosperarem em um ambiente competitivo.

tivas”. As instituições não podem, simplesmente, ser equiparadas a tudo aquilo que, em meio ao fluxo contínuo de mudanças sociais, permanece como relativamente duro ou estável, incorruptível pelo tempo à diferença de indivíduos falíveis à mercê de uma força que lhes é exterior (Boltanski, 2008). As próprias instituições devem, continuamente, ser objeto de um processo de reinstitucionalização, se elas quiserem manter seus papéis e não se desfazer frente a uma realidade dinâmica.

Para tanto, é preciso ir além da proposição de Bessy e Favereau (2003), haja vista que ela define as fronteiras, mas acaba sem explicar como as instituições podem ser efetivamente incorporadas na ação social, sem encapsular os atores em *explanans* que predizem suas ações — retomando a expressão cunhada por Hempel e Oppenheim (1948). A linguagem, seguramente, possui um papel fundamental, mas, na formulação de Bessy e Favereau, não se sabe qual é exatamente seu estatuto ontológico, posto ela ser considerada, ao mesmo tempo, uma instituição entre as demais, à qual cabe o papel de interligar diferentes mundos, papel antes conferido às convenções. Ao mesmo tempo, é imprescindível interrogar novamente sobre a possibilidade de compreender como as lógicas institucionalizadas podem operar a partir de noções mais flexíveis como aquela de redes (Lazega; Favereau, 2002).

Em uma de suas obras mais recentes, **De la Critique**, Boltanski (2009) reconhece as dificuldades que a Sociologia Pragmática apresenta em relação às instituições, ignoradas ou definidas negativamente, em virtude de seu apelo estruturalista. Propõe-se, então, a discutir os marcos iniciais de uma análise que reposicione as instituições no centro da teoria convencionalista. Apoiando-se na Antropologia Linguística, Boltanski (2009) define as instituições como um “ser sem corpo” capaz de oferecer um significado comum para os pontos de vista individuais que cada indivíduo possui sobre o mundo. Segundo o autor, as instituições estabelecem um acordo semântico mínimo para dar unidade aos pontos de vista individuais. Elas classificam o mundo tal como ele será apreendido pelos atores, definindo códigos, definições, exemplos, imagens, memórias e rituais que permitem estabelecer relações em situações de incerteza. Ademais, atuam como “instâncias de confirmação”, repetindo, sem cessar, mesmo as informações mais peremptórias e reafirmando, a todo momento, a realidade que sustentam; afastando, assim, outras possibilidades e confrontando, sistematicamente, a ameaça da crítica. Desse modo, elas exercem, a seu modo, aquilo que a Sociologia Crítica chama de “dominação” e que aqui se define como “violência institucional”, alicerçada em dispositivos semânticos e administrativos que justificam a existência da própria instituição.

Mas como “fazer falar” um ser sem corpo? Como as instituições são incorporadas na vida social? Para Boltanski (2009, p. 131), as instituições não podem exprimir-se sem a intermediação de “seres de carne e osso”, tais como juízes, padres, magistrados, professores, policiais, pesquisadores, etc. Dotados de marcas simbólicas específicas à sua posição (objetos materiais e formas retóricas), esses mediadores definem-se como portavozes autorizados a falar em nome das instituições. Porém eles são, necessariamente, seres ordinários, cercados de interesses, desejos e angústias próprios, condenados a exprimir um “ponto de vista”. Nenhum mecanismo permite saber se o enunciado proferido é exatamente aquele da instituição e não o individual. Essa seria uma contradição hermenêutica intransponível, que evidenciaria a ambivalência das instituições, sendo inerente às incertezas que cercam a vida social.

É justamente essa contradição que abre a possibilidade da crítica. Caso contrário, ou as pessoas ficam sob o império de formas institucionais que lhe são totalmente exteriores, ou são obrigadas a desconfiar, ceticamente, de toda e qualquer opinião. De outro modo, a crítica incide exatamente sobre essa relação, sempre contestável, entre as opiniões corruptíveis dos indivíduos e a necessidade de que elas tenham suporte em princípios valorativos mais amplos. A estabilidade de um arranjo institucional, assim como a emergência de uma nova configuração, depende do jogo entre confirmação e crítica travado, sobretudo, em momentos reflexivos, nos quais os atores são obrigados a justificar suas escolhas.³

Nessa perspectiva, é simplesmente impossível falar de instituições sem a presença de atores conectados em um círculo de interação e interdependência mútuas. Elas não são vistas como simples constrangimentos estruturais que, dispostos no interior dos indivíduos de maneiras um tanto obscuras, determinam a ação individual. Como alude Defalvard (1992), a Economia das Convenções recusa-se a emprestar aos objetos coletivos desejos e interesses próprios, sem, no entanto, reduzir a dinâmica social ao somatório dos comportamentos individuais. São quadros de referência compartilhados entre os indivíduos ao longo de um percurso de ação comunicativa. Aqui as instituições não são encarnadas dentro das pessoas, como sugere o *habitus* bourdiano, mas uma decorrência necessária da interação social.

As pessoas são, indissociavelmente, “atores” que conduzem ações e “intérpretes” que elaboram significações, repassando-as aos demais através

³ A conveniência de um enunciado ou ação será colocada em questão através de diferentes tipos de provas, que, fundadas no mundo dos objetos (*épreuves de réalité*), nas experiências vividas (*épreuves existentielles*) ou puramente no jogo semântico de confirmação de uma coerência entre diferentes dimensões simbólicas (*épreuves de vérité*), submetem os argumentos a testes que possam elucidar interesses dissimulados pela subjetividade de cada indivíduo (Boltanski, 2009).

de diferentes sinais. Esses sinais são a forma que se reveste a ação, quando ela é tomada dentro do fluxo de eventos ao qual ela procura oferecer um sentido. Regras, objetos, normas, padrões de qualidade, formas de conduta são sinais que devem ser objeto de interpretação na interação social. No lugar de tratá-los como propriedades substanciais derivadas de estruturas nebulosas, eles devem ser considerados como propriedades relacionais, posto que é no interior das interações que elas se tornam objeto de interpretação, ou seja, que as instituições são preenchidas de significado.

Considerações finais

A partir de uma análise das implicações teóricas do desenvolvimento de uma nova Economia de Qualidades, o artigo explorou a emergência de uma interpretação inovadora dos fatos econômicos, derivada da crescente convergência que tem-se estabelecido entre a Economia das Convenções e determinadas vertentes da Nova Sociologia Econômica. A discussão revelou que os usos distintos de noções como mercados, convenções e instituições ainda constitui um desafio maior para uma teoria unificada, mas não impede a construção de interfaces entre categorias analíticas complementares. A formação de um quadro teórico mais realista ao estudo dos processos sociais de qualificação passa pelo esforço de integrar, no mesmo corpo analítico, a estabilidade preconizada pelos mecanismos institucionais e a flexibilidade das formas organizacionais reticulares.

Em suma, o argumento aqui apresentado sugere que a institucionalização de atributos qualitativos permite que um grupo social estabeleça princípios de equivalência sem os quais as trocas econômicas são impraticáveis. Assim, representações e classificações estabilizam-se e passam a operar sem que os atores tenham plena consciência do que ocorre. Mas, em determinados momentos críticos, esses princípios são questionados e novos valores podem entrar em cena, redefinindo a percepção que as pessoas possuem sobre os objetos em questão. Uma nova definição de qualidade será instaurada após um amplo processo de negociação, em que os atores sociais precisam recorrer a valores para legitimar seus interesses e as transformações sociais, econômicas, culturais e técnicas que eles trazem consigo. Aqui reside a contribuição fundamental da Economia das Convenções: revelar que a institucionalização das regras, das normas e dos padrões que estabilizam e permitem o funcionamento dos mercados depende de uma negociação entre diferentes atores e, sobretudo, da formação de

compromissos entre os valores heteróclitos que legitimam as práticas e os discursos.

Finalmente, cabe advertir que os avanços empreendidos neste artigo são parciais e limitados, o que também encaminha para uma nova agenda de pesquisas. Não houve condições de discutir, por exemplo, as recentes sinergias entre algumas abordagens que, para garantir concisão ao texto, foram consideradas de modo mais dicotômico do que realmente se apresentam. Esse é o caso do inter cruzamento entre as teorias de redes, a Economia das Convenções e a Economia dos Custos de Transação. Embora a última vertente ainda se situe em um espectro distinto do debate sobre a natureza dos fenômenos econômicos, geralmente muito mais próxima à Economia *mainstream*, são notórias as interações entre conceitos e autores (Ménard, 2004). A crescente incorporação dos debates sobre qualidade no âmbito da Nova Economia Institucional tem levado uma segunda geração da Teoria dos Custos de Transação a incorporar a noção de rede (e *netchain*), centralizando suas atenções em formas mais híbridas de coordenação (Hofstede, 2003; Lazzarini; Chaddad; Cook, 2001).

Referências

AKERLOF, G. The market for lemons: quality uncertainty and the market mechanism. **Quarterly Journal of Economics**, Cambridge, MA, n. 3, p. 488-500, 1970.

ALLAIRE, G. Applying economic sociology to understand the meaning of “quality” in food markets. **Agricultural Economics**, v. 41, p. 167-180, 2010.

ALLAIRE, G. Quality in economics: a cognitive perspective. In: HARVEY, M.; McMEEKIN, A.; WARD, A. (Ed.). **Qualities of food**. Manchester: MUP, 2004. p. 66-92.

AMABLE, B.; PALOMBARINI, S. **L'économie politique n'est pas une science morale**. Paris: Raisons d'Agir, 2005.

APPADURAI, A. Introdução: mercadorias e a política de valor. In: APPADURAI, A. (Org.). **A vida social das coisas: as mercadorias sob uma perspectiva cultural**: Niterói: UFF, 2008. p. 15-88.

BARREY, S.; COCHOY, F.; DUBUISSON-QUELLIER, S. Designer, packager et merchandiser: trois professionnels pour une même scène marchande. **Sociologie du Travail**, Paris, v. 42, p. 457-482, 2000.

BATIFOULIER, P.; LARQUIER, G. De la convention et de ses usages. In: BATIFOULIER, P. (Dir.). **Théorie des Conventions**. Paris: Economica, 2001. p. 09-31.

BATIFOULIER, P.; THÉVENON, O. Interpétation et fondement conventionnel des règles. In: BATIFOULIER, P. (Dir.). **Théorie des Conventions**. Paris: Economica, 2001. p. 219-252.

BECKERT, J. **The great transformation of embeddedness**: Karl Polanyi and the New Economic Sociology. Cologne: Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung, 2007. (MPIfG Discussion Paper, n. 7).

BESSIS, F. Quelques convergences remarquables entre l'Économie des Conventions et la Théorie de la Régulation. **Revue Française de Socio-Economie**, Lille, n. 1, p. 9-25, 2008.

BESSY, C. Institutional embeddedness of economic exchange: convergence between new institutional economics and the economics of conventions. In: FAVEREAU, O.; LAZEGA, E. (Ed.). **Conventions and structures in economic organizations**. Cheltenham: Edward Elgar, 2002. p. 79-92.

BESSY, C.; FAVEREAU, O. Institutions et Économie des Conventions. **Cahiers d'Économie Politique**, Paris, v. 44, n. 1, p. 119-164, 2003.

BIGGART, N. W.; BEAMISH, T. D. The Economic Sociology of Conventions: habit, custom, practice, and routine in market order. **Annual Review of Sociology**, v. 29, p. 443-464, 2003.

BOLTANSKI, L. **De la critique**: précis de la Sociologie de l'Émancipation. Paris: Gallimard, 2009.

BOLTANSKI, L. Institutions et critique sociale: une approche pragmatique de la domination. **Tracés**: Revue de Sciences Humaines, Lyon, n. 8, p. 17-43, 2008.

BOLTANSKI, L. Nécessité et justification. **Revue Économique**, Paris, v. 53, n. 2, p. 275-289, 2002.

BOLTANSKI, L.; CHIAPELLO, E. **Le nouvel esprit du capitalismo**. Paris: Gallimard, 1999.

BOLTANSKI, L.; THEVENOT, L. **De la justification**. Paris: Gallimard, 1991.

BOLTANSKI, L.; THEVENOT, L. The Sociology of Critical Capacity. **European Journal of Social Theory**, v. 2, n. 3, p. 359-377, 1999.

BOURDIEU, P. **Razões práticas**: sobre a teoria da ação. Campinas: Papirus, 1996.

BOURDIEU, P. **Le sens pratique**. Paris: Minuit, 1980.

BOYER, R. L'Économie des Conventions 15 ans après: un point de vue à partir de la Théorie de la Régulation. In: EYMARD-DUVERNAY, F. (Dir.). **L'Économie des Conventions: méthodes et résultats**. Paris: La Découverte, 2006. t. 1, p. 45-66.

CAILLÉ, A. Remarques sur l'Économie des Conventions. In: EYMARD-DUVERNAY, F. (Dir.). **L'Économie des Conventions: méthodes et résultats**. Paris: La Découverte, 2006. t. 1, p. 93-102.

CALLON, M. Introduction: the embeddedness of economic markets in economics. In: CALLON, M. **The laws of the markets**. Oxford: Blackwell, 1998. p. 1-57.

CALLON, M. Eléments pour une sociologie de la traduction: la domestication des coquilles Saint-Jacques et des marins-pêcheurs dans la baie de Saint-Brieuc. **L'Anné Sociologique**, n. 36, p. 169-208, 1986.

CALLON, M.; MÉADEL, M.; RABÉHARISOA, V. The Economy of Qualities. **Economy and Society**, v. 31, n. 2, p. 194-217, 2002.

COCHOY, F.; DUBUISSON-QUELLIER, S. Introduction: les professionnels du marché: vers une Sociologie du Travail marchand. **Sociologie du Travail**, Paris, v. 45, p. 359-368, 2000.

CORCUFF, P. **As novas sociologias: construções da realidade social**. Bauru: Edusc, 2001.

DEFALVARD, H. Critique de l'individualisme méthodologique revu par l'Économie des Conventions. **Revue Économique**, Paris, v. 43, n. 1, p. 127-144, 1992.

DIMAGGIO P. Culture and cognition. **Annual Review of Sociology**, v. 23, p. 263-287, 1997.

DOSSE, F. **O império dos sentidos**. Bauru: Edusc, 2003.

DOUGLAS, M. **Como as instituições pensam**. São Paulo: EDUSP, 1998.

DUPUY, J. P. Convention et common knowledge. **Revue Économique**, Paris, v. 40, n. 2, p. 361-370, 1989.

DUPUY, J. P. *et al.* Introduction. **Revue Économique**, Paris, v. 40, n. 2, p. 141-145, 1989.

DURKHEIM, E. **Da divisão do trabalho social**. São Paulo: Martins Fontes, 1977.

EYMARD-DUVERNAY, F. L'Économie des Conventions entre Économie et Sociologie. In: STEINER, P.; VATIN, F. **Traité de Sociologie Économique**. Paris: PUF, 2009. p. 131-164.

EYMARD-DUVERNAY, F. Introduction. In: EYMARD-DUVERNAY, F. (Ed.). **L'Économie des Conventions**: methods et résultats. Paris: La Découverte, 2006. t. 2, p. 10-15.

EYMARD-DUVERNAY, F. Conventionalist approaches to enterprise. In: FAVEREAU, O.; LAZEGA, E. **Conventions and structures in economic organizations**: markets, networks and hierarchies. Cheltenham: Edward Elgar, 2002. p. 60-78.

EYMARD-DUVERNAY, F. L'Économie des Conventions a-t-elle une théorie politique? In: BATIFOULIER, P. (Dir.). **Théorie des Conventions**. Paris: Economica, 2001. p. 279-297.

EYMARD-DUVERNAY, F. Conventions de qualité et formes de coordination. **Revue Économique**, Paris, v. 40, n. 2, p. 329-359, 1989.

EYMARD-DUVERNAY, F. *et al.* Pluralist integration in the economic and social sciences: the Economy of Conventions. **Heterodox Economics from the Post-Autistic Economics Review**, n. 34, p. 22-40, Oct 2005.

EYMARD-DUVERNAY, F. *et al.* Valeurs, coordination et rationalité: trois thèmes mis en relations par l'Économie des Conventions. In: EYMARD-DUVERNAY, F. (Dir.). **L'Économie des Conventions**: méthodes et résultats. Paris: La Découverte, 2006. t. 1, p. 23-44.

FAVEREAU, O. Marchés internes, marchés externes. **Revue Économique**, Paris, v. 40, n. 2, p. 273-328, 1989.

FAVEREAU, O.; BIENCOURT, B.; EYMARD-DUVERNAY, F. Where do markets come from? From (quality) conventions! In: FAVEREAU, O.; LAZEGA, E. **Conventions and structures in economic organizations**. Cheltenham: Edward Elgar, 2002. p. 213-252.

FLIGSTEIN, N. **The architecture of markets**: an Economic Sociology of twenty-first-century capitalist societies. Princeton: Princeton University Press, 2001.

FORAY, D. Standard de référence, coûts de transaction et Économie de la Qualité: un cadre d'analyse. In: VALESCHINI, E.; NICOLAS, F. (Org.). **Agro-alimentaire**: une économie de la qualité. Paris: INRA, 1995. p. 139-154.

GRANOVETTER, M. The impact of social structure on economic outcomes. **Journal of Economic Perspectives**, Pittsburgh, v. 19, n. 1, p. 33-50, 2005.

GRANOVETTER, M. Economic action and social structure: the problem of embeddedness. **American Journal of Sociology**, Chicago, v. 91, n. 3, p. 481-510, 1985.

HEMPEL, C. G.; OPPENHEIM, P. Studies in the logic of explanation. **Philosophy of Science**, Chicago, v. 15, n. 2, p. 135-175, 1948.

HOFSTEDE, G. J. Trust and transparency in supply netchains: a contradiction? In: AIM Conference, 8. 2003, Grenoble. **Actes...** Grenoble: AIM, 2003.

KARPIC, L. **L'économie des singularités**. Paris: Gallimard, 2007.

KARPIC, L. L'économie de la qualité. **Revue Française de Sociologie**, Paris, v. 30, n. 2, p. 187-210, 1989.

KOPYTOFF, I. The cultural biography of things: commoditization as process. In: APPADURAI, A. (Ed.). **The social life of things**. Cambridge: Cambridge University Press, 1986. p. 64-94.

LAFAYE, C.; THÉVENOT, L. Une justification écologique? Conflits dans l'aménagement de la nature. **Revue Française de Sociologie**, Paris, v. 34, n. 4, p. 495-524, 1993.

LANCASTER, K. A new approach to consumer theory. **Journal of Political Economy**, Chicago, v. 74, n. 2, p. 132-157, 1966.

LASH, S.; URRY, J. **Economies of signs and space**. London: Sage, 1994.

LATOUR, B. Moderniser ou écologiser? À la recherche de la "séptième" cité. **Ecologie Politique**, La Ferté St Aubin, n. 13, p. 5-27, 1995.

LATOUR, B. **Pasteur: guerre et paix entre les microbes**. Paris: Métailié, 1984.

LAZEGA, E.; FAVEREAU, O. Introduction. In: FAVEREAU, O.; LAZEGA, E. **Conventions and structures in economic organizations: markets, networks and hierarchies**. Cheltenham: Edward Elgar, 2002. p. 1-28.

LAZEGA, E.; MOUNIER, L. Interdependent entrepreneurs and social discipline of their cooperation. In: FAVEREAU, O.; LAZEGA, E. **Conventions and structures in economic organizations**. Cheltenham: Edward Elgar, 2002. p. 147-199.

LAZZARINI, S. G.; CHADDAD, F. R.; COOK, M. L. Integrating supply chain and network analysis: the study of netchains. **Journal of Chain and Network Science**, Wageningen, v. 1, p. 13-22, 2001.

LEWIS, D. **Convention: a philosophical study**. Cambridge: Harvard University Press, 1969.

MÉNARD, C. Peut-on se passer des conventions? In: EYMARD-DUVERNAY, F. (Dir.). **L'Économie des Conventions: méthodes et résultats**. Paris: La Découverte, 2006. p. 67-76.

MÉNARD, C. The economics of hybrid organizations. **Journal of Institutional and Theoretical Economics**, Tübingen, v. 160, n. 3, p. 345-376, 2004.

NEE, V.; INGRAM, P. Embeddedness and beyond: institutions, exchange, and social structure. In: BRINTON, M. C.; NEE, V. (Ed.). **The new institutionalism in Sociology**. New York: Russel Sage Foudation, 1998. p. 19-45.

NORTH, D. Institutions. **Journal of Economic Perspectives**, Pittsburgh, v. 5, n. 1, p. 97-112, 1991.

ORLÉAN, A. Pour une approche cognitive des conventions économiques. **Revue Économique**, Paris, v. 40, n. 2, p. 241-272, 1989.

PIORE, M. Stabilité et flexibilité dans l'économie: le comportement économique entre rationalité et interprétation. In: EYMARD-DUVERNAY, F. (Org.). **L'Économie des Conventions: méthodes et résultats**. Paris: La Découverte, 2006. t. 1, p. 117-127.

POSTEL, N.; SOBEL, R. Quelle théorie hétérodoxe de l'acteur économique. In: EYMARD-DUVERNAY, F. (Dir.). **L'Économie des Conventions: méthodes et résultats**. Paris: La Découverte, 2006. t. 1, p. 131-150.

SALAI, R. L'analyse économique des conventions du travail. **Revue Économique**, Paris, v. 40, n. 2, p. 199-240, 1989.

SCHATZKI, T.; KNORR-CETINA, K.; SAVIGNY, E. Von (Ed.). **The practice turn in contemporary theory**. London: Routledge, 2001.

SCHUMPETER, J. **Histoire de l'analyse économique**. Paris: Gallimard, 1983.

SEN, A. K. Rational fools: a critique of the behavioral foundations of economic theory. **Philosophy and Public Affairs**, Princeton, v. 6, n. 4, p. 317-344, 1977.

SIMON, H. **A racionalidade do processo decisório em empresas**. São Paulo: Multiplic, 1980.

STEINER, P.; VATIN, F. **Traité de Sociologie Économique**. Paris: PUF, 2009.

STIGLER, G. J.; BECKER, G. Gustibus non est disputandum. **The American Economic Review**, Pittsburgh, v. 67, n. 2, p. 76–90, 1977.

STIGLITZ, J. E. The causes and consequences of the dependence of quality on prices. **Journal of Economic Literature**, Pittsburgh, v. 25, p. 1-48, 1987.

THÉRET, B. As instituições entre as estruturas e as ações. **Lua Nova**, São Paulo, n. 58, p. 225-255, 2003.

THÉVENOT, L. Un gouvernement par les normes: pratiques et politiques des formats d'information". In: CONEIN, B.; THEVENOT, L. **Cognition et information en société**. Paris: Ed. de l'EHESS, 1997. p. 205-241.

THÉVENOT, L. **L'action au pluriel**: sociologie des régimes d'engagement. Paris: La Découverte, 2006.

THÉVENOT, L. Conventions of co-ordination and framing of uncertainty. In: FULLBROOK, E. (Ed.). **Intersubjectivity in Economics**. London: Routledge, 2002. p. 181-197.

THÉVENOT, L. Organized complexity: conventions of coordination and the composition of economic arrangements. **European Journal of Social Theory**, v. 4, n. 4, p. 405-425, 2001.

THÉVENOT, L. Equilibre et rationalité dans un univers complexe. **Revue Économique**, Paris, v. 40, n. 2, p. 147-197, 1989.

THÉVENOT, L. Les investissements de forme. In: THÉVENOT, L. (Ed.). **Conventions Économiques**. Paris: Presses Universitaires de France, 1986. p. 21-71.

VANDENBERGUE, F. Construção e crítica na nova Sociologia francesa. **Sociedade e Estado**, Brasília, D. F., v. 21, n. 2, p. 315-366, 2006.

WHITE, H. **Markets from networks**. Princeton: Princeton University Press, 2001.

WILKINSON, J. Network theories and political economy: from attrition to convergence? In: MARSDEN, T.; MURDOCH, J. **Between the local and the global**: confronting complexity in the contemporary agri-food sector. Amsterdam: Elsevier, 2006. p. 11-38.

WILKINSON, J. A contribuição da teoria francesa das convenções. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, v. 20, n. 2, p. 171-185, 1999.

WILKINSON, J. A new paradigm for economic analysis? **Economy and Society**, v. 26, n. 3, p. 305-339, 1997.

WILLIAMSON, O. **The economics institutions of capitalism**. New York: Free Press, 1985.

ZELIZER, V. Circuits within capitalism. In: NEE, V.; SWEDBERG, R. **The economic sociology of capitalism**. Cambridge: Cambridge University Press, 2003. p. 289-319.

ZUKIN, S.; DIMAGGIO, P. **Structures of capital**. Cambridge: Cambridge University, 1990.

