

Instituições: Questionando a Divisão Micro-Macro da Economia e de seu Ensino

David Dequech

Professor Titular do Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas (Unicamp), Brasil

Resumo

Este artigo questiona a divisão da economia em micro e macroeconomia. Embora parte do estudo sobre as instituições possa se encaixar na microeconomia e uma outra parte na macroeconomia, tal estudo não se resume a essas áreas e merece um espaço próprio, na pesquisa e no ensino. Este espaço inclui o contexto institucional e o próprio caráter institucional do econômico, assim como a reprodução ou transformação das instituições pelos indivíduos. O estudo das instituições contribui para um melhor entendimento das questões micro e macroeconômicas, além de ajudar a identificar os requisitos institucionais das teorias e, portanto, o escopo adequado de sua aplicação.

Palavras-chave: Instituições, Microeconomia, Macroeconomia, Metodologia Econômica, Ensino de Economia

Classificação JEL: B52, D02, E02, B41, A2

Abstract

This article questions the division of economics into micro- and macroeconomics. Although part of the discussion of institutions may fit in microeconomics and another part in macroeconomics, such discussion is not reduced to these areas and deserves a separate place, both in research and in teaching. This place includes the institutional context and the institutional character of the economic, as well as the reproduction and transformation of institutions by individuals. The study of institutions contributes to a better understanding of micro- and macroeconomic issues, in addition to helping identify the institutional requisites of economic theories and therefore their adequate scope of application.

* Recebido em junho de 2011, aprovado em fevereiro de 2013. O texto que resultou neste artigo começou a ser escrito por causa de uma série de discussões para reformular a grade curricular da pós-graduação em economia na Unicamp. Sua intenção é mostrar que o estudo das instituições merece um espaço próprio, não se reduzindo à micro e ou à macroeconomia, e é tão ou mais importante que outros assuntos que são objeto de disciplinas atualmente obrigatórias nessa grade. O autor agradece os comentários de um parecerista e o editor Joaquim Andrade, assim como o apoio financeiro do CNPq, na forma de uma bolsa de produtividade em pesquisa.

E-mail address: dequech@eco.unicamp.br

1. Introdução

As instituições passaram ou voltaram a ser o alvo de muita atenção por parte dos economistas e de vários outros cientistas sociais nas últimas décadas. Isto representa um dos mais importantes desenvolvimentos recentes em economia e outras disciplinas, com consequências as mais diversas. No entanto, nossa disciplina, no que diz respeito principalmente à teoria, mas também às aplicações empíricas da teoria, continua sendo tipicamente dividida em micro e macroeconomia. Em geral, as instituições são vistas como associadas a uma dessas duas áreas – mais frequentemente à microeconomia e, quando muito, aos chamados microfundamentos da macroeconomia. Este artigo discute e questiona tal divisão, argumentando principalmente que o estudo das instituições nos leva além dela, ao mesmo tempo em que permite um melhor entendimento das questões micro e macroeconômicas.

O texto está organizado da seguinte forma. Depois dessa Introdução, a segunda seção apresenta o conceito de instituição adotado aqui, identifica alguns tipos de instituição e também alguns tipos de influência que as instituições têm sobre o comportamento e o pensamento dos indivíduos. A terceira seção mostra que as instituições não são o único aspecto relevante do social, ao mesmo tempo em que estão fortemente ligadas aos demais aspectos, como as redes de relações interpessoais e as relações entre posições ou de poder. A quarta seção contém o núcleo central do texto, argumentando que o estudo das instituições merece um *status* separado, apesar de parte dele poder ser vista como localizada no terreno da microeconomia e parte no terreno da macroeconomia. Essa seção indica também alguns temas próprios da área que se pode denominar “economia e instituições”.¹ A quinta seção salienta a importância de identificar os verdadeiros requisitos institucionais das diferentes teorias, muitas vezes implícitos e desconhecidos até por seus autores e usuários, o que, por sua vez, é determinante do grau real de generalidade ou especificidade das teorias (incluindo as teorias micro e macroeconômicas) e, por extensão, determinante também do alcance e dos limites de aplicação dessas teorias a realidades históricas concretas. A sexta seção discute brevemente algumas implicações para o ensino da economia. Isso é seguido por alguns comentários em forma de conclusão.

2. Instituições: Conceito, Tipologia e Influência sobre Indivíduos

As instituições são entendidas aqui, de modo amplo, como sistemas de regras socialmente compartilhados de comportamento ou de pensamento que têm alguma recorrência no tempo (Dequech 2013a). Essas regras indicam o que (não) fazer ou pensar em dadas circunstâncias. “Socialmente compartilhados” quer dizer aqui

¹ Este é um rótulo intencionalmente mais amplo que “economia das instituições” e “economia institucional”, em pelo menos três sentidos diferentes. Primeiro, o rótulo proposto não é associado a uma abordagem específica ou um conjunto de abordagens. Segundo, ele não aponta apenas para abordagens econômicas. Terceiro, ele usa a palavra “economia” para se referir seja à disciplina, seja ao seu objeto, e deixa espaço para que as relações entre economia e instituições sejam uma via de mão dupla.

compartilhados por razões sociais, por contraste com causas genéticas ou outro tipo de causa natural ou inevitável. O conceito de instituições tem uma dimensão comportamental, assim como uma dimensão mental. A dimensão mental inclui não apenas expectativas, mas também modelos mentais compartilhados. Além disso, não apenas modos compartilhados de agir, mas também modos compartilhados de pensar podem ser instituições, de acordo com o conceito adotado aqui.

Existem diferentes tipos de instituição. Normas socialmente compartilhadas indicam o que um indivíduo deveria fazer, trazem consigo a possibilidade de sanções externas, mas podem ser e, no caso de ao menos alguns indivíduos, são internalizadas. Normas formais ou legais são mantidas em prática em última instância pelas organizações do sistema legal, enquanto as normas sociais informais estão ligadas a sanções por outras pessoas no grupo relevante. As convenções possuem ao menos duas características que outras regras socialmente compartilhadas – sejam elas formais ou informais – podem não ter:

- a) quando seguida conscientemente, uma convenção é seguida ao menos em parte por que outras pessoas a seguem (ou se espera que vão seguir) e não – ou não apenas – porque há uma pressão externa;
- b) uma convenção é em algum grau arbitrária, no sentido de que uma alternativa hipotética que não é claramente inferior à regra prevalecente é concebível.

As organizações podem ser consideradas como um tipo especial de instituição (embora alguns autores, seguindo a analogia de Douglass North (1990), as considerem como jogadores, enquanto as instituições seriam restritas a regras do jogo). As organizações são definidas em parte por um conjunto de regras, mas também por terem uma entidade coletiva – e nesse sentido podem ser pensadas como agentes coletivos. Além disso, uma organização tem outra especificidade: ao mesmo tempo em que é um agente coletivo, é um ambiente onde atuam e pensam agentes individuais.

A Tabela 1 combina essa tipologia de instituições com alguns exemplos.

As instituições dependem dos indivíduos que as reproduzem, transformam ou criam, mas elas também influenciam o comportamento e o pensamento individual de maneiras importantes e às vezes constitutivas (Dequech 2006). Talvez o tipo menos controverso de influência das instituições seja seu *papel restritivo*. Seu *papel cognitivo* é triplo: informacional, prático e profundo. Além de dar informações (como vários economistas institucionais reconhecem), elas também incorporam ou corporificam conhecimento prático ou tácito; e, especialmente como modelos mentais compartilhados, desempenham uma função cognitiva profunda ao influenciar o modo como os indivíduos selecionam, organizam e interpretam informações. Em termos de motivações, as instituições não apenas dão incentivos, como usualmente enfatizado por economistas *mainstream*, mas também influenciam os próprios objetivos que as pessoas buscam e as obrigações que os indivíduos se atribuem.² Essas são o que podemos denominar as variantes simples e profunda

² Adota-se aqui o conceito sociológico de economia *mainstream* proposto em Dequech (2007): “mainstream economics is that which is taught in the most prestigious universities and colleges, gets

Tabela 1

Uma tipologia de instituições e alguns exemplos

	Formais	Informais
Organizações (regras + entidade coletiva)	Organizações formais: firmas (formais), incluindo agências de rating; órgãos do governo, nos níveis judiciário (cortes de justiça), executivo (Min. Fazenda, Banco Central) e legislativo; associações privadas, como associações de produtores (ANFAVEA, FIESP), trabalhadores (sindicatos, centrais sindicais), profissionais (Corecon, OAB) e acadêmicas (ANPEC, AEA); organizações multilaterais (FMI, OMC); agências reguladoras; universidades; ONGs sem fim lucrativo	Organizações informais: firmas informais; máfia; algumas ONGs
Outras instituições (regras de agir ou pensar)	Constituições, Leis, Estatutos (<i>bylaws</i>) organizacionais, Contratos	Convenções e normas sociais informais de comportamento; modelos mentais de variados graus de precisão e generalidade

do seu *papel motivacional*, respectivamente. Finalmente, as instituições podem também desempenhar um *papel emocional*, menos estudado por enquanto, através do qual influenciam o estado emocional das pessoas.

3. Instituições e Outros Aspectos do Social

As instituições não esgotam todos os aspectos relevantes do social, sendo um entre alguns outros. Quais são os outros aspectos depende da classificação de cada autor. Um deles consiste nas redes de relações interpessoais (redes sociais), bastante destacadas na sociologia econômica e começando a ganhar mais atenção de economistas (Granovetter 2005). Outro é formado pelas relações de poder (ou relações de hierarquia, dominação, etc.). Elas são relações entre posições sociais, a não confundir com relações pessoais. Alguns autores incluem também os aspectos sociais da cognição ou as estruturas cognitivas socialmente compartilhadas (e.g. Dobbin 2004); para outros, essas estruturas são instituições e não algo separado delas – esta é a concepção defendida aqui, como já se viu. A partir do final dos anos 1990, um número muito menor de autores, ao pensar em questões econômicas, passou a identificar ainda outro aspecto do social: as técnicas performativas que eles acreditam formatar os mercados. Trata-se aqui, em particular, da ideia de que a economia como disciplina tem um papel crucial na formatação da economia como objeto.

published in the most prestigious journals, receives funds from the most important research foundations, and wins the most prestigious awards”. Este conceito geral pode ser aplicado a diferentes períodos históricos e a diferentes países.

Em suma, o social não é apenas institucional.³ Ao mesmo tempo, esses diferentes aspectos do social estão ligados entre si. As instituições, em particular, estão estreitamente relacionadas aos demais aspectos. Por exemplo, as redes de relações sociais servem de condutor para as instituições (Dobbin 2004) e, às vezes, para sua efetivação (*enforcement*). A conexão entre as instituições e as relações de poder é uma via de duplo sentido. As instituições são em parte mantidas por relações de poder; no caso específico das organizações, trata-se de instituições que são em parte definidas por essas relações de poder, na forma de relações hierárquicas. Por outro lado, sobretudo através de sua presumida legitimidade ou até presumida naturalidade, as instituições ajudam a sustentar relações de poder. Há quem enxergue o poder mesmo como a capacidade de influenciar o entendimento que os outros têm do mundo e de seus interesses. Nesse duplo sentido, a economia das instituições pode ser vista como uma economia política.

4. Instituições e a Necessidade de Transpor a Divisão Micro-Macro da Economia

Por várias décadas, a maioria dos economistas tem tradicionalmente dividido a economia – no que se refere principalmente à teoria, mas também aos estudos empíricos – em microeconomia e macroeconomia. Onde se enquadra o estudo das instituições na economia? Esta seção pretende mostrar que, embora parte dele possa se encaixar na microeconomia e outra parte na macroeconomia, o estudo das instituições não se resume a uma dessas duas áreas, nem à soma delas, merecendo um *status* separado.

Vários economistas classificam o tema das instituições como parte da microeconomia. Há pelo menos duas razões plausíveis para isso: uma histórica e outra teórico-metodológica.

A razão histórica é o fato de que a retomada do interesse da economia *mainstream* pelas instituições, a partir dos anos 1970, começou na microeconomia e, até agora, o reconhecimento maior da importância das instituições para a economia – inclusive na forma do chamado prêmio Nobel – tem recaído sobre trabalhos associados à microeconomia. A nova economia institucional – expressão cunhada por Oliver Williamson – surge nessa época, associada à economia dos custos de transação, onde se destacam, por exemplo, os trabalhos de Ronald Coase e do próprio Williamson. Ambos ganharam o prêmio Nobel de economia. Outro ganhador desse prêmio, Douglass North, em parte aplicou a economia dos custos de transação ao estudo da história econômica. Para outros economistas, a retomada de interesse pelas instituições deu-se através da aplicação das principais hipóteses neoclássicas (racionalidade maximizadora de utilidade e equilíbrio) ao estudo de

³ Em sua crítica à redução da economia aos níveis micro e macro, Dopfer et alii (2004) argumentam que “um sistema econômico pode ser visto como uma massivamente complexa estrutura de regras que evoluíram em um longo período de tempo”. A partir da perspectiva defendida aqui, isso pode ser visto como exagerando o peso das instituições, concebidas como regras ou sistemas de regras.

outras instituições além do mecanismo de preços, já destacado na teoria *standard* de equilíbrio geral, o modelo Arrow-Debreu. As instituições passaram a aparecer, por exemplo, como possíveis soluções para problemas de falhas de mercado causadas por informação assimétrica, em trabalhos tipicamente microeconômicos, como no famoso artigo de Akerlof (1970) sobre o mercado de carros usados. Também é tipicamente parte da microeconomia o estudo dos chamados mecanismos de desenho institucional (como a criação de novos mercados através de leilões), usualmente com aplicações da teoria dos jogos. Isso foi igualmente agraciado com o Nobel de economia, nas figuras de Leonid Hurwicz, Eric Maskin e Roger Myerson.

Como reflexo de tudo isso, já há alguns anos o sistema de classificação do *Journal of Economic Literature*, da American Economic Association, inclui, dentro da área de microeconomia, o tema “Instituições: Desenho, Formação e Operações” (tradução do autor. Ver http://www.aeaweb.org/journal/jel_class_system.php). De fato, há várias instituições que podem ser associadas à microeconomia (mesmo que nem sempre apenas a ela ou da maneira usual). São exemplos disso, entre as organizações, antes de tudo as firmas; outras organizações que podem ser incluídas aí são as associações de produtores de um certo bem ou serviço, como a OPEP, inclusive as que definem a qualidade do bem ou serviço (com um selo de qualidade, como, por exemplo, o da ABIC), o sindicato dos trabalhadores do setor e as agências reguladoras. Entre as instituições formais que não são organizações estão: os contratos entre as firmas, de um lado, e seus empregados, fornecedores ou clientes, de outro; os estatutos organizacionais, que estipulam as relações hierárquicas, estabelecem incentivos e regulam a relação principal-agente; etc. Há ainda instituições informais: normas comportamentais, tanto dentro das organizações (referentes, por exemplo, ao comprometimento e ao esforço dos trabalhadores e à justiça no tratamento dos empregados) quanto entre clientes e fornecedores ou entre concorrentes; convenções que definem a qualidade dos bens; convenções de formação de preços; convenções tecnológicas numa indústria com retornos crescentes de adoção; convenções financeiras nos mercados de ações, títulos, câmbio, derivativos, etc.

Por sua vez, a razão teórico-metodológica para a associação entre instituições e microeconomia é mais profunda. Ela se refere à adesão da economia neoclássica e de grande parte da economia *mainstream*, ao menos retoricamente, ao princípio de que as instituições, como de resto outras coisas no mundo econômico e social, devem ser completamente explicadas a partir dos indivíduos. Esta é o que se pode chamar de uma forma extrema de individualismo metodológico. No caso particular da economia neoclássica, é essencialmente a racionalidade maximizadora dos agentes que explica as instituições; em versões não-neoclássicas da economia *mainstream*, o mesmo princípio individualista radical predomina (com algumas exceções importantes), embora associado a outras hipóteses comportamentais, como a de racionalidade limitada, e outras características, como *path dependence*.

Bem mais recentemente, mais economistas começaram a enxergar a área de economia e instituições como também podendo ser parte da macroeconomia. Por certo, há organizações que tradicionalmente são estudadas ou ao menos

mencionadas em macroeconomia, como aquelas diretamente envolvidas na condução da política econômica no âmbito nacional (Ministério da Fazenda, Banco Central, etc.) ou internacional (FMI, Banco Mundial, OMC, etc). Podemos acrescentar as associações corporativas correspondentes à economia nacional como um todo e não a um setor ou ramo específico (centrais sindicais e centrais patronais), assim como as agências de *rating*, em particular na sua capacidade de avaliadoras do risco-país. Embora menos estudadas nesse sentido, são importantes também as faculdades de economia, por sua influência sobre os modelos empregados pelos *policy makers* e pelos agentes. Ainda se concentrando tipicamente em instituições formais, mas indo além das organizações, vários autores têm explorado a relação entre crescimento e instituições. Mesmo as instituições informais passaram a interessar aos macroeconomistas. Exemplos recentes e eminentes disso são o artigo correspondente ao discurso de Akerlof (2007) como presidente da American Economic Association e os trabalhos de Jean-Paul Fitoussi sobre política macroeconômica (e.g., 2007), com ambos os autores destacando o papel das normas sociais na macroeconomia. Além de normas sociais, há várias convenções relevantes neste contexto. A convenção de aceitação da moeda é absolutamente fundamental (como fica evidente nas crises monetárias), mesmo que não se despreze a importância de instituições formais subjacentes à moeda, como as leis de impostos e de contratos e as organizações do Estado encarregadas de fazer cumprir essas leis. Menos estudados, mas também cruciais, são os modelos convencionais frequentemente compartilhados por muitos agentes e que guiam, por exemplo, suas decisões de produção e de investimento e suas interpretações do papel econômico do governo, do déficit e do endividamento públicos, etc. Por sua vez, esses sistemas de regras de pensamento compartilhados na economia como objeto podem ser influenciados por sistemas de regras de pensamento compartilhados na economia como disciplina (e vice-versa).

Sejam quais forem as instituições associadas à macroeconomia, o fato de que os economistas passaram a fazer essa associação com mais frequência e/ou de modo mais explícito está refletido na recente inclusão, dentro da área de macroeconomia do sistema de classificação do *Journal of Economic Literature*, do tema “Instituições e a macroeconomia” (Institutions and the macroeconomy).

Ainda assim, as instituições continuam sendo vistas por muitos economistas como, em última instância, um tema da microeconomia e, no que diz respeito à macroeconomia, como parte do estudo de seus microfundamentos. Isso reflete a extensão de uma metodologia reducionista e individualista à macroeconomia, com a crença bastante difundida de que a macroeconomia se reduz à agregação da microeconomia.

Contra essa visão, pode-se argumentar, em primeiro lugar, que há fenômenos macroeconômicos que não se reduzem à agregação de fenômenos microeconômicos. É o caso dos objetos da chamada falácia de composição, ou seja, da atribuição errônea ao conjunto da economia de um raciocínio que pode valer para um indivíduo, firma ou setor isolado. Exemplos célebres disso são os casos em que tentativas de poupar mais podem levar a uma redução da poupança agregada

(constituindo o chamado paradoxo da parcimônia) e os possíveis efeitos agregados negativos de uma redução dos salários nominais em contexto de desemprego. Isso mostra uma certa autonomia da macroeconomia.

Em segundo lugar, pode-se afirmar que a própria microeconomia não é totalmente autônoma. Isto é mais importante para os propósitos deste texto, porque as instituições são parte crucial deste argumento. O nível microeconômico de análise pressupõe instituições de escopo mais amplo: por exemplo, a linguagem, a moeda, as instituições comportamentais e mentais subjacentes à definição dos bens e serviços que podem ser transacionados, as leis de contratos, as leis de impostos, os direitos de propriedade, o Estado, etc, além de modelos mentais compartilhados. Vários economistas poderão retrucar que todas essas instituições podem ser explicadas pela teoria microeconômica, cujo objeto de estudo seria, então, mais amplo do que tradicionalmente parece. Existem já vários trabalhos dedicados a isso. Cai-se aí no individualismo metodológico extremo já mencionado acima. Esta postura é, no entanto, criticável.

Não se deve tomar os indivíduos como o ponto último de partida para explicar as instituições, se os indivíduos eles mesmos são em parte explicados pelas instituições ou, para colocar de outra maneira, se as instituições ajudam a constituir os indivíduos. É justamente isso que é implicado quando se reconhece que as instituições desempenham o que se chamou acima de dois papéis profundos, dois tipos de influência profunda das instituições sobre o comportamento e o pensamento dos indivíduos: um cognitivo e o outro motivacional (e mesmo dentro da economia *mainstream* tem começado a aparecer algo equivalente a esse reconhecimento, como mostram algumas referências indicadas mais adiante). Reforça este argumento o fato de que cada indivíduo já nasce num certo ambiente institucional; muitas instituições precedem temporalmente cada geração presente de indivíduos.⁴ Por contraste, um indivíduo que apenas fosse restringido pelas instituições e recebesse por meio delas informações e incentivos poderia ser tomado como dado previamente a elas, tal como suas formas de pensar e suas motivações.

Também criticável é a posição diametralmente oposta, que consiste em explicar completamente os indivíduos partir do todo, do social ou, em particular, das instituições. Isto também é reducionista, agora correspondendo a uma forma radical de holismo (ou coletivismo) metodológico. No que diz respeito especificamente às instituições, uma visão determinista poderia negar aos indivíduos a criatividade para imaginar uma alternativa não-conformista ou um futuro estruturalmente diferente do presente e a capacidade de refletir criticamente sobre os padrões de comportamento e pensamento de seu grupo social, assim como reduziria bastante a possibilidade de causar uma mudança institucional endógena a partir da ação individual e coletiva.

⁴ A aceitação ou não dessas ideias é muito mais reveladora da postura metodológica de um cientista social do que o uso de expressões como individualismo metodológico ou coletivismo metodológico. Essas expressões têm sido usada de maneiras bastante diversas por diferentes autores, de modo que seu significado não é inequívoco. Em particular, elas podem denotar às vezes uma postura extrema, outras uma visão mais nuançada.

Nessa discussão aparecem, portanto, duas formas de reducionismo, entendido como a ideia de que devemos explicar todas as características de um nível de análise (no caso, micro ou macroeconômico) a partir de outro nível: uma propõe explicar tudo a partir dos indivíduos; a outra, no extremo oposto, propõe explicar tudo a partir do coletivo, do agregado.

Nesses dois tipos de raciocínio reducionista as instituições podem ser incluídas, num caso como algo a ser completamente explicado pelos indivíduos, no outro como fator explicativo determinante dos indivíduos. Economistas de diferentes matizes já fizeram e continuam fazendo isso. Deduz-se então que meramente destacar as instituições não é suficiente para escapar do reducionismo, nem para transpor a divisão entre micro e macroeconomia. A maneira específica como se estuda as instituições é crucial.

Por tudo isso, quem quiser utilizar expressões como “microfundamentos da macroeconomia” ou “macrofundamentos da microeconomia” deveria fazê-lo com a cautela necessária para evitar equívocos extremistas e tendo em mente que micro e macroeconomia não esgotam o objeto das instituições e, mais amplamente, o campo da teoria econômica.

4.1. *Além da micro e macroeconomia: temas próprios de economia e instituições*

A relação entre economia e instituições envolve inúmeras questões relevantes. Algumas dessas podem ser vistas como tipicamente microeconômicas, outras tipicamente macroeconômicas. Há, no entanto, vários outros temas que extrapolam o comportamento e o pensamento de cada indivíduo isolado e com frequência extrapolam o contexto microeconômico (uma firma, uma indústria, um setor, um mercado), mas não são tampouco temas macroeconômicos. Assim, para um entendimento adequado das instituições, dos agentes e da própria economia, não basta aceitar uma certa autonomia da macroeconomia (com instituições) em relação à microeconomia (com instituições) e vice-versa. Seria equivocados acreditar que o estudo das instituições tem que ser encaixado em um de dois lugares: ou dentro da microeconomia ou dentro da macroeconomia. No fundo, trata-se aqui de identificar e garantir *um espaço próprio ao estudo não apenas do contexto social e particularmente institucional da economia, mas do próprio caráter social e particularmente institucional do econômico, assim como ao estudo de como esse contexto e esse caráter são reproduzidos ou transformados pelos indivíduos.*

Por serem tratadas como sistemas de regras de comportamento ou de pensamento *socialmente* compartilhados, ou seja, compartilhados por razões *sociais*, as instituições econômicas inevitavelmente implicam que parte do social está dentro do econômico. Soma-se a isso o argumento de que o econômico simplesmente não existe sem instituições e de que a própria instituição do mercado não se reduz ao mecanismo de preços, tendo dentro de si outras instituições, além de estar assentada sobre ainda outras instituições (alguns exemplos são mencionados adiante). Quando se trata as instituições como capazes de influenciar profundamente a

cognição econômica (as visões ou os modelos mentais que os indivíduos têm da realidade econômica) e as motivações dos indivíduos, como discutido acima, coloca-se o institucional não apenas dentro do econômico em geral, mas, num sentido importante, dentro dos próprios agentes econômicos em particular. Estes argumentos podem ser bem ilustrados no caso dos mercados. Em termos gerais, contudo, eles valem qualquer que seja o peso dos mercados numa economia capitalista ou qualquer que seja o tipo de economia prevalecente numa realidade histórica concreta.

O estudo das instituições contribui, portanto, para desnaturalizar o econômico. Isso se contrapõe à prática de vários economistas de identificar em seu objeto leis naturais, preços naturais, a taxa natural de juros, a taxa natural de desemprego, o nível natural de produto, a taxa natural de crescimento, etc. Em geral os fenômenos econômicos não são naturais ou inevitáveis, mas sim institucionais (de modo que seriam diferentes com instituições diferentes) e, mais amplamente, sociais. Diversos economistas já reconhecem isso de algum modo, mas muitas vezes apenas dando às instituições um escopo bastante limitado e sem admitir os tipos mais profundos de influência das instituições sobre os indivíduos (o que permitiria escapar ao individualismo metodológico extremo), além de às vezes insistirem em usar o adjetivo “natural”.

Ao mesmo tempo, o estudo das instituições pode nos ajudar a entender porque situações econômicas muitas vezes adquirem aos olhos das pessoas – agentes econômicos e/ou acadêmicos – a aparência de naturalidade ou inevitabilidade ou são tomadas implicitamente como dadas, de modo que alternativas existentes ou concebíveis são simplesmente ignoradas. Para alguns autores, em diferentes disciplinas, a conquista desta aparência ou de uma completa *taken-for-grantedness* por um certo sistema de regras socialmente compartilhado indica que ele atingiu o grau máximo de institucionalização (Tolbert e Zucker 1996; Greif 2006). O estudo das instituições serve também para compreender melhor o caso em que alternativas aos sistemas de regras prevalecentes são consideradas, mas julgadas menos legítimas e por isso rejeitadas, assim como o caso em que uma alternativa é considerada mais legítima ou preferível por alguns ou mesmo por muitos indivíduos, mas seus defensores não têm o poder ou os recursos necessários para implementá-la. Há ainda o caso em que as pessoas transformam as instituições existentes, seja tendo essa intenção (quando escapam consideravelmente da profunda influência de algumas instituições sobre elas) ou não tendo.

Assim, o contexto institucional e o caráter institucional do econômico, juntamente com sua reprodução e transformação pelos indivíduos, extrapolam tanto a microeconomia quanto a macroeconomia, ao mesmo tempo em que são fundamentais para um melhor tratamento de ambas.

Entre os temas institucionais relevantes para a economia que escapam à distinção micro-macro podem ser destacados os seguintes, numa lista que não é necessariamente exaustiva.

(a) O conceito de instituição

O próprio conceito de instituição é um objeto altamente relevante de estudo.

Na literatura da economia e de outras disciplinas sociais, existe uma grande variedade de respostas à pergunta sobre como conceituar as instituições – incluindo (ou, para alguns, excluindo) as organizações (Greif (2006); Hodgson (2006); Nelson e Sampat (2001); Williamson (1996); Dequech (2009); Scott (2008, Introdução e Cap. 2); Baum e Rowley (2002)). Não se trata aqui apenas de uma questão semântica, por pelo menos dois motivos interrelacionados. Primeiro, o conceito de instituição é, com frequência, estreitamente vinculado à teoria de como as instituições influenciam o comportamento e o pensamento dos indivíduos. Para citar um exemplo importante, Douglass North define as instituições pelo que elas fazem quando escreve: “Institutions ... are the humanly devised constraints that shape human interaction” (1990: 3). Segundo, os diferentes conceitos de instituição podem ter importantes implicações teóricas, muitas vezes desapercibidas, como um resultado daquilo que eles permitem ou impedem que os indivíduos façam e pensem (Dequech 2009). Por exemplo, a conceituação de instituições em termos da teoria dos jogos, com a hipótese de que os indivíduos tomam o ambiente ou o conjunto de estratégias como dado, exclui a possibilidade de introdução de uma inovação (que pode dar início a um novo jogo, mas não ocorrer dentro de um jogo). Curiosamente, isso implicitamente pressupõe, antes dos jogos e em todos os casos, um grau extremo daquilo que, com outro conceito de instituição, se poderia chamar de institucionalização e de um desempenho avassalador do papel cognitivo profundo das instituições, como se elas sempre fossem capazes de determinar completamente a percepção da realidade pelos indivíduos (e portanto de fazê-los compartilhar completamente esta percepção) – o que é inadequado como pressuposição geral e se aproxima daquele determinismo holista já criticado aqui. Além disso, conceitos – principalmente aqueles centrados na ideia de equilíbrio, como o equilíbrio de um jogo – também podem significar que as instituições só mudariam através de choques externos à comunidade que as seguem e nunca por um processo endógeno. Esses mesmos conceitos ou outros implicam também que é impossível para um indivíduo ou organização desviar de uma regra institucional estabelecida sem prejudicar seu interesse próprio ou sem ficar sujeito a sanções sociais.

- (b) A influência das instituições sobre o comportamento e o pensamento econômico dos indivíduos

A teoria de como as instituições influenciam ou deixam de influenciar o comportamento e o pensamento dos agentes econômicos é outro tópico crucial. Já foram apresentadas acima, de forma bastante sintética, algumas proposições teóricas defendidas aqui a este respeito: aquelas referentes aos papéis restritivo, cognitivo, motivacional e emocional das instituições. Parte dessas proposições está longe de ser consensual entre os economistas, que, em sua maioria, costumam reconhecer a apenas o papel das instituições como restrições e como fornecedoras de informações e de incentivos (ver Dequech (2006); Hodgson (1988, Cap. 6)). Entretanto, mesmo na economia *mainstream* alguns autores importantes têm criticado uma abordagem individualista da

cognição (Knight e North 1997) e, a seu próprio modo, reconhecido que sistemas de regras socialmente compartilhados de pensamento e de comportamento afetam profundamente a cognição (Denzau e North 1994; Greif 2006) e as preferências (Bowles 1998) dos agentes econômicos.

A própria existência de opiniões divergentes sobre isso entre os economistas, inclusive dentro da economia *mainstream*, já ajuda a defender a causa de um espaço próprio para o estudo das instituições e deste tópico em particular. Afinal, este tópico aparece no cerne da discussão feita acima sobre a falta de autonomia – para outros, a autonomia – completa da própria microeconomia e, por extensão, sobre as tentativas de reduzir a macroeconomia à mera agregação da microeconomia.

(c) Lógicas de ação

As instituições estão subjacentes ao que se pode chamar de lógicas de ação – um conceito de inspiração weberiana que alguns chamam de lógicas institucionais (Friedland e Alford 1991; Thornton e Ocasio 2008). Na verdade, essas lógicas podem ser pensadas elas mesmas como instituições, de acordo com o conceito adotado aqui. Cada lógica de ação pode ser definida como um sistema de regras socialmente compartilhadas de pensamento e comportamento envolvendo: (a) a definição de um domínio ou esfera de ação, incluindo suas fronteiras e as pessoas, seus papéis ou posições, os agentes coletivos e os objetos pertencentes a esse domínio; (b) as unidades, dimensões ou qualidades em termos das quais a mensuração é feita neste domínio e segundo essa lógica, ao menos a respeito de alguns objetos e pessoas especialmente relevantes; (c) um ou mais objetivos ou obrigações associados aos papéis ou posições (Dequech 2013b). Exemplos economicamente importantes de lógicas de ação incluem a lógica do mercado, da família e cívica (DiMaggio 1994), correspondentes aos mais importantes domínios de provisão econômica (o mercado, a família e a *polis*, incluindo nesta última o Estado). Tal como formulado acima, o conceito de lógica de ação já envolve, num grau alto de generalidade, os papéis cognitivo e motivacional profundos das instituições.

Ademais, dentro de cada lógica de ação (como, por exemplo, a lógica do mercado, tipicamente enfatizada por economistas), para dados objetivos ou obrigações, as instituições podem desempenhar um papel cognitivo profundo mais específico, referente à sua influência sobre como as pessoas interpretam o ambiente específico de atuação e como elas pensam sobre os modos de perseguir seus objetivos ou cumprir suas obrigações e sobre suas relações com as outras pessoas no mesmo ambiente (por exemplo, se suas interações estão ocorrendo de forma legítima ou não).

Ao mesmo tempo, diferentes lógicas de ação coexistem ou podem ser contrapostas umas às outras, o que gera um tipo de complexidade frequentemente negligenciado em economia. As instituições, sobretudo como modelos convencionais de avaliação, ou seja, como este tipo de forma de pensar (que às vezes precisa envolver uma combinação de diferentes lógicas), são cruciais para que ocorra uma coordenação bem-sucedida entre diferentes

pessoas e grupos neste contexto, o que nem sempre acontece.

(d) Diferentes modos de provisão e sua inserção (*embeddedness*) institucional

Os mercados são um entre outros modos de provisão econômica. Mesmo numa economia capitalista avançada, a provisão não se dá apenas pela troca mercantil. Uma referência seminal para essa discussão é a distinção estabelecida por Polanyi (1944, 1957) entre o que chamou de formas de integração social, com destaque para troca (melhor chamada de troca mercantil), reciprocidade e redistribuição, embora não precisemos nos restringir a elas. Outra contribuição importante de Polanyi é sua noção de inserção (*embeddedness*) institucional da economia. Isso vale também, de modo particularmente relevante, para os mercados (embora seja preciso ir além de Polanyi e evitar certas ambiguidades de seu tratamento). Cada mercado não está apenas assentado sobre outras instituições, como direitos de propriedade, mecanismos de defesa desses direitos e, geralmente, a moeda; cada mercado tem dentro dele outras instituições além do mecanismo de preços ou pode ser entendido como um conjunto de instituições, algumas das quais são mesmo definidoras daquele mercado e indispensáveis para sua própria existência ou para sua reprodução ao longo do tempo (Hodgson (2008); Tordjman (2004); Coriat e Weinstein (2004, 2005); Rosenbaum (2000); Fligstein (2001, Cap. 2); Block (2001); Beckert (2009); Nelson (2005a)).

(e) A conformidade e a estabilidade institucional

Uma vez estabelecida uma regra institucional, o que explica sua estabilidade? Os economistas muitas vezes dão respostas implícitas e indiretas a essa pergunta, ao tratar de fatores que explicam a adesão de indivíduos ou organizações à instituição adotada pela maioria dos outros no mesmo grupo ou contexto. Na literatura econômica, mesmo que sob uma considerável variedade de rótulos, três tipos de fatores são os mais identificados (com contribuições seminais de Keynes (1936, 1937) a respeito de todos eles, mas num contexto mais restrito a mercados financeiros): 1) algum efeito coordenação ou a ocorrência de retornos crescentes de adoção; 2) sanções formais ou informais, externas aos agentes ou internas a eles; 3) diferenças informacionais, com a crença de que os outros agentes estão ou podem estar melhor informados. Ver, por exemplo: Bernheim (1994), Bikhchandani et alii (1998); Orléan (2006); e North (1990, Parte I). Tanto em abordagens mais heterodoxas dentro da economia quanto em vertentes institucionalistas em outras disciplinas (por exemplo, em estudos organizacionais), podem ser encontradas ou inferidas explicações adicionais para essa adesão e, portanto, para a estabilidade institucional. Entre elas estão: a legitimidade resultante da adesão de muitos, que existe em diferentes variedades – legitimidade moral, política, epistêmica, etc. – e pode ser interpretada em termos instrumentais ou não-instrumentais; a percepção da instituição como natural ou inevitável ou a simples falta de questionamento; ou a falta de poder ou dos recursos necessários para desviar ou para implementar uma mudança institucional, muitas vezes tendo como contrapartida a resistência à mudança (Dequech 2009; Bessy e Favereau 2003;

Scott 2008; Deephouse e Suchman 2008; Tolbert e Zucker 1996).⁵

Algumas ideias desenvolvidas inicialmente por economistas, como a de retornos crescentes de adoção, estão relacionadas a outras que podem ser diretamente usadas para explicar a estabilidade institucional, como *path dependence* e *lock in*, originalmente aplicadas à tecnologia (Arthur 1989), mas depois estendidas às instituições (North 1990).

(f) A não-conformidade, a instabilidade e a mudança institucional

Se as instituições são por definição recorrentes e têm certa estabilidade, o que ameaça esta instabilidade e às vezes as faz mudar? Certamente é possível que a mudança seja causada por choques exógenos ao grupo (como uma invasão militar ou outro tipo de domínio imposto de fora); no entanto, é preciso deixar espaço também para a mudança endógena. A própria natureza do capitalismo implica duas ameaças significativas à estabilidade institucional. Primeiro, a concorrência significa que indivíduos e organizações têm um forte incentivo para introduzir inovações tecnológicas e organizacionais, que por sua vez podem requerer ou causar a mudança de (outras) instituições. Segundo, assimetrias e conflitos de interesses e de interpretações frequentemente levam algumas pessoas ou organizações a tentar mudar algumas instituições existentes, a fim de melhorar sua situação, reagir contra injustiças percebidas, etc. – e isso em troca pode resultar em mudança tecnológica. Estas ameaças nem sempre levam de fato à mudança institucional. Conceber uma inovação ou mudança não é suficientemente para implementá-la na prática. São necessários não apenas otimismo e coragem para desviar de uma regra estabelecida apesar da incerteza envolvida e das possíveis sanções, mas também uma capacidade de persuadir outros, a perseverança em face a resistências e outras dificuldades, poder, acesso a fundos, etc. Além disso, a mudança institucional pode ser planejada – por exemplo, através de canais políticos formais – ou ocorrer num processo evolucionário, várias vezes envolvendo difusão e seleção, frequentemente com consequências não-intencionais e muitas vezes sem que a eficiência prevaleça como critério de seleção ou mesmo sem que a eficiência possa ser definida de modo inequívoco, independentemente, por exemplo, de interesses e poder. A mudança institucional pode ainda combinar esses elementos de planejamento e evolução, mas as teorias econômicas e sociais ainda enfrentam o desafio de integrá-los adequadamente. Ver, por exemplo, North (1990), Nelson (2005b), Kingston e Caballero (2009), Garud e Karnøe (2001), Battilana et alii (2009) e Beckert (1999).

As instituições precisam dos indivíduos para existirem, se reproduzirem ou serem transformadas. É a interação entre a estrutura institucional (e, mais amplamente, social) e a agência individual e coletiva que está no centro da explicação dos processos de construção, estabilidade e mudança institucional.

⁵ Ver Dequech (2013b) para uma discussão sobre explicações para a conformidade, combinando economia e o novo institucionalismo em estudos organizacionais.

Esses processos, por sua vez, repercutem de novo, de modo reiterativo, sobre o comportamento e o pensamento dos indivíduos.

(g) Instituições na economia como disciplina e na economia como objeto

Algumas das mais relevantes instituições na economia como objeto têm uma relação forte – e, até o momento, bastante negligenciada – com instituições na economia como disciplina (e vice-versa). Trata-se sobretudo de modelos socialmente compartilhados de pensamento. Esta discussão pode ser feita em duas partes: a) mostrando a influência da economia como disciplina sobre seu objeto (Frey (2006); MacKenzie et alii (2007), MacKenzie (2006, Caps. 1 e 9); Callon (1998); Rodrigues e Santos (2009); e b) mostrando o caráter institucional daquela influência (Coats 2003; Mäki 2002; Palley 1997; Fourcade 2009; Pagano 2004).

5. A Importância das Instituições, a Generalidade/Especificidade das Teorias e a Intermediação entre o Abstrato e o Concreto

Qualquer teoria econômica é minimamente geral, no sentido de que pretende ser aplicável a mais de uma situação concreta. Qual é o grau de generalidade de cada teoria? A resposta varia bastante. Ela depende, entre outras coisas, da resposta à seguinte pergunta: qual é o requisito institucional de cada teoria? Em outras palavras, quais são as instituições explicitamente ou implicitamente supostas por cada teoria?

Algumas teorias pretendem ter o grau máximo de generalidade, almejando valer para qualquer economia, em qualquer lugar do mundo e em qualquer momento do tempo - o que é altamente questionável. Essas teorias ou são explicitamente ainstitucionais ou supõem instituições que presumivelmente caracterizariam todos os tipos de economia. Numa das interpretações possíveis, este é o caso do modelo Arrow-Debreu, ao menos no que se refere às suas hipóteses explícitas. De acordo com tal interpretação, esse modelo pretende valer sempre. Numa leitura um pouco menos geral, o modelo só supõe claramente uma única instituição e mesmo assim a entende de forma extremamente restritiva e problemática: o mercado, mas não um mercado próximo a mercados reais e sim um mercado imaginário, reduzido ao já mencionado mecanismo de preços (a interação entre oferta e demanda). Outras instituições, incluindo algumas sem as quais mercados reais não podem existir, são ignoradas explicitamente.

Outras teorias aplicam-se apenas a economias capitalistas (ou comunistas, escravistas, feudais, etc). Entre elas, algumas são mais gerais, ao menos no que se refere a parte de suas proposições centrais, tratando de qualquer economia capitalista. Um exemplo clássico é *O Capital*, de Marx. Parcela não-desprezível das principais teorias macroeconômicas e microeconômicas tem esse caráter. As instituições supostas ou requeridas por essas teorias ou partes de teorias são, no mínimo, aquelas que definem uma economia capitalista: propriedade privada dos meios de produção, trabalho assalariado, moeda e mercados. Muitas vezes essas

teorias não fazem menção explícita a outras instituições de que essas instituições básicas dependem para existir ou para continuar existindo.

Ainda outras teorias ou partes de teorias aplicam-se a uma variedade particular de capitalismo ou a condições mais específicas. De novo, isso vale para uma (outra) parcela significativa das teorias macro e microeconômicas. Muitas vezes, por exemplo, elas supõem a presença de instituições de um capitalismo mais sofisticado e complexo, como mercados financeiros organizados (bolsa de valores, mercados secundários para títulos de dívida, etc.) e grandes empresas.⁶

Seja nas teorias do capitalismo em geral, seja naquelas que mais explicitamente acrescentam instituições que restringem sua aplicação a determinados tipos de capitalismo, há muito mais de institucional do que está explicitamente reconhecido. Muito do que é institucional está implícito, escondido ou nem mesmo é percebido, frequentemente pelos próprios autores das teorias, assim como por seus leitores e usuários. O estudo das instituições é absolutamente fundamental para identificar essas instituições e, assim, para que se possa avaliar com muito mais acuidade os verdadeiros requisitos institucionais das diferentes teorias e, portanto, seu verdadeiro grau de generalidade e de especificidade. Com muito mais frequência e com muito mais amplitude do que nós todos percebemos inicialmente, as teorias econômicas têm requisitos institucionais ocultos que as fazem menos gerais do que seus autores pretendem que elas sejam. Esta avaliação, por sua vez, é importante também para estipular o alcance e os limites da correspondência entre cada teoria e uma realidade histórica concreta.

Dessa forma, num sentido mais profundo e amplo do que a princípio pode parecer, as instituições são cruciais para a passagem das teorias mais gerais para as menos gerais e destas para os casos históricos concretos. Isto vale também para as teorias e os estudos empíricos micro e macroeconômicos.

6. Algumas Implicações para o Ensino de Economia

A discussão feita até aqui já deu uma série de indicações de como as instituições são importantes e amplamente difundidas na vida econômica. É possível ver também que precisamos ir além da divisão tradicional da economia entre micro e macroeconomia e dar um status à parte ao estudo das instituições.

O ensino de economia, tanto na graduação quanto na pós-graduação, ainda reflete muito essa divisão tradicional micro-macro. O ensino voltado especificamente para o tema “economia e instituições” permitiria um melhor entendimento do econômico à luz das instituições e das complexas relações entre instituições e indivíduos. Ele ajudaria também a construir pontes entre o ensino de teorias econômicas mais e menos abstratas, assim como pontes entre este ensino teórico e o ensino

⁶ A *Teoria Geral* de Keynes serve de base para uma análise interessante de requisitos institucionais de teorias. Ela contém elementos importantes de uma teoria geral de uma economia capitalista (ou “empresarial”), embora eles às vezes apareçam misturados com proposições que pressupõem um capitalismo financeiramente sofisticado (Dequech 2003).

de disciplinas voltadas para situações históricas concretas (por exemplo, no caso brasileiro, disciplinas como Formação Econômica do Brasil e Economia Brasileira). Cabe, portanto, criar na graduação e na pós-graduação ao menos uma disciplina própria sobre “Economia e instituições” – este poderia ser o nome genérico da disciplina.⁷

7. Conclusão

Este texto procurou dar indicações de que as instituições são muito difundidas e muito importantes na vida econômica e de que seu estudo inclui mas não se limita a aspectos da micro ou da microeconomia, sendo necessário garantir, na pesquisa e no ensino, um espaço próprio não apenas ao contexto institucional da economia, mas ao próprio caráter institucional do econômico (com as instituições ao lado de outros aspectos importantes do social) e a como as instituições são reproduzidas e transformadas pelos indivíduos.

Isto vale para as instituições de modo geral, incluindo as instituições informais, em contraste com a visão equivocada que alguns economistas influentes têm dessas instituições. Oliver Williamson, por exemplo, depois de localizar as instituições informais naquilo que ele chama de nível de análise da incrustamento social [*social embeddedness*], afirma que as instituições nesse nível de análise “mudam muito lentamente – na ordem de séculos ou milênios” (2000: 596, tradução do autor). Williamson parece usar este argumento para justificar o fato presumido de que esse nível de análise é “tomado como dado pela maioria dos economistas institucionais” (idem). As exceções que Williamson cita são historiadores econômicos como Douglass North, que estudam períodos históricos bastante longos, e uns poucos não-economistas. Na verdade, as instituições informais, como normas sociais e convenções, têm sido mais estudadas por economistas e outros cientistas sociais dedicados a questões econômicas, são mais difundidas e, em vários casos, mudam com muito mais rapidez do que supõem Williamson e alguns outros. Entre os exemplos de instituições informais mencionados acima, aquelas de natureza financeira (incluindo a convenção projetiva de que falava Keynes) e tecnológica podem ser destacadas como mudando com relativa frequência, ao lado dos modelos mentais compartilhados em decisões de produção e investimento.

Além disso, o estudo das instituições tem vínculos específicos com a relação entre a economia e outras disciplinas. Ele aproxima muito mais clara e fundamentalmente

⁷ Como fazer isso? O tema é muito amplo e as perspectivas a partir das quais ele pode ser abordado são bastante variadas, de modo que há diferentes opções. Uma delas é montar um curso focado em tópicos não-tipicamente cobertos em outros cursos, em particular nos de micro e macroeconomia. Vários desses tópicos foram mencionados acima, ao lado de algumas indicações bibliográficas, o que já serviria de base para um programa de curso bastante interessante. Esta opção encaixa-se bem com a idéia de que o estudo das instituições não se reduz à micro e à macroeconomia, bem como permite um melhor tratamento da micro e da macroeconomia. Uma outra opção (por sua vez com várias ramificações possíveis) seria a de montar um curso mostrando a partir de uma outra perspectiva os aspectos institucionais de temas já estudados sob uma ótica mais tradicional. Vários exemplos foram dados indiretamente acima, ao se apontar exemplos de instituições mais tipicamente ligadas à microeconomia ou à macroeconomia. Uma terceira alternativa consiste em combinar as duas anteriores.

a economia de outras ciências sociais do que a micro e a macroeconomia já deveriam fazer, ajudando a revelar a necessidade de maior diálogo e integração entre essas disciplinas. A esse respeito, a posição de Douglass North merece ser citada, concluindo este artigo. Ele afirma que o ambiente humano “é dividido pelos cientistas sociais em disciplinas discretas – economia, ciência política, sociologia – mas as construções da mente humana que nós requeremos para entender o ambiente humano não coincidem com essas categorias artificiais. Nossos arcabouços analíticos devem integrar *insights* derivados dessas disciplinas artificialmente separadas se é para nós entendermos o processo de mudança. Ademais nós precisamos entender o que é a força subjacente conduzindo as construções que a mente faz” (North 2005, tradução do autor).

Referências bibliográficas

- Akerlof, G. (1970). The market for lemons: Quality uncertainty and the market mechanism. *Quarterly Journal of Economics*, 84:488–500.
- Akerlof, G. (2007). The missing motivation in macroeconomics. *American Economic Review*, 97:5–36.
- Arthur, W. B. (1989). Competing technologies, increasing returns and lock-in by historical events. *Economic Journal*, 99:116–131.
- Battilana, J., Leca, B., & Boxenbaum, E. (2009). How actors change institutions: Towards a theory of institutional entrepreneurship. *The Academy of Management Annals*, 3:65–107.
- Baum, J. & Rowley, T. (2002). Companion to organizations: An introduction. In Baum, J., editor, *The Blackwell Companion to Organizations*. Blackwell, Oxford.
- Beckert, J. (1999). Agency, entrepreneurs, and institutional change. The role of strategic choice and institutionalized practices in organizations. *Organization Studies*, 20:777–799.
- Beckert, J. (2009). The social order of markets. *Theory and Society*, 38:245–269.
- Bernheim, B. D. (1994). A theory of conformity. *Journal of Political Economy*, 102:841–877.
- Bessy, C. & Favereau, O. (2003). Institutions et économie des conventions. *Cahiers d'Économie Politique*, 44:1–46.
- Bikhchandani, S., Hirshleifer, D., & Welch, I. (1998). Learning from the behavior of others: Conformity, fads, and informational cascades. *Journal of Economic Perspectives*, 12:151–170.
- Block, F. (2001). Introduction. In Polanyi, K. ., editor, *The Great Transformation*. Beacon, 2nd. edition.
- Bowles, S. (1998). Endogenous preferences: The cultural consequences of markets and other institutions. *Journal of Economic Literature*, 36:75–111.
- Callon, M. (1998). Introduction: The embeddedness of economic markets in economics. In Callon, M., editor, *The Laws of the Markets*. Blackwell, Oxford.
- Coats, A. W. B. (2003). The sociology of economics and scientific knowledge, and the history of economic thought. In Samuels, W., Biddle, J., & Davis, J., editors, *A Companion to the History of Economic Thought*. Blackwell, Oxford.

- Coriat, B. & Weinstein, O. (2004). Institutions, échanges et marchés. *Revue d'Économie Industrielle*, 107:37–62.
- Coriat, B. & Weinstein, O. (2005). The social construction of markets. *Issues in Regulation Theory*, 53:1–4.
- Deepphouse, D. & Suchman, M. (2008). Legitimacy in organizational institutionalism. In Greenwood, R., Oliver, C., Suddaby, R., & Sahlin, K., editors, *The Sage Handbook of Organizational Institutionalism*. Sage, Oaks, CA.
- Denzau, A. & North, D. (1994). Shared mental models: Ideologies and institutions. *Kyklos*, 1994:3–31.
- Dequech, D. (2003). Keynes's general theory: Valid only for modern capitalism? *Journal of Post Keynesian Economics*, 25:471–91.
- Dequech, D. (2006). The new institutional economics and the theory of behaviour under uncertainty. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 59:109–131.
- Dequech, D. (2007). Neoclassical, mainstream, orthodox, and heterodox economics. *Journal of Post Keynesian Economics*, 30:279–302.
- Dequech, D. (2009). Institutions, social norms, and decision-theoretic norms. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 72:70–78.
- Dequech, D. (2013a). Economic institutions: Explanations for conformity and room for deviation. *Journal of Institutional Economics*, 9:81–108.
- Dequech, D. (2013b). Logics of action, provisioning domains, and institutions: Provisioning institutional logics. *Journal of Economic Issues*, 47:95–111.
- DiMaggio, P. (1994). Culture and economy. In Smelser, N. & Swedberg, R., editors, *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton University Press, Princeton.
- Dobbin, F. (2004). The sociological view of the economy. In Dobbin, F., editor, *The New Economic Sociology: A Reader*. Princeton University Press, Princeton.
- Dopfer, K., Foster, J., & Potts, J. (2004). Micro-meso-macro. *Journal of Evolutionary Economics*, 14:263–279.
- Fitoussi, J.-P. (2007). Le rôle des institutions et des normes sociales dans la détermination des politiques économiques. *Revue de l'OFCE*, 102:109–124.
- Fligstein, N. (2001). *The Architecture of Markets*. Princeton University Press, Princeton.
- Fourcade, M. (2009). *Economists and Societies*. Princeton University Press, Princeton.
- Frey, B. (2006). How influential is economics? *De Economist*, 154:295–311.
- Friedland, R. & Alford, R. (1991). Bringing society back in: Symbols, practices, and institutional contradictions. In Powell, W. & DiMaggio, P., editors, *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. University of Chicago Press, Chicago.
- Garud, R. & Karnøe, P. (2001). Path creation as a process of mindful deviation. In Garud, R. & Karnøe, P., editors, *Path Dependence and Creation*. Lawrence Erlbaum Associates, Mahwah, NJ.
- Granovetter, M. (2005). The impact of social structure on economic outcomes. *Journal of Economic Perspectives*, 19:33–50.
- Greif, A. (2006). *Institutions and the Path to the Modern Economy*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Hodgson, G. (1988). *Economics and Institutions*. University of Pennsylvania Press, Philadelphia.
- Hodgson, G. (2006). What are institutions? *Journal of Economic Issues*, 40:1–25.
- Hodgson, G. (2008). Markets. In Davis, J. B. et alli, editor, *The Handbook of Socio-Economics*. Elgar, Aldershot.

- Keynes, J. M. (1936). *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Macmillan, London.
- Keynes, J. M. (1937). The general theory of employment. *Quarterly Journal of Economics*, 51:209–23.
- Kingston, C. & Caballero, G. (2009). Comparing theories of institutional change. *Journal of Institutional Economics*, 5:151–180.
- Knight, J. & North, D. (1997). Explaining economic change: The interplay between cognition and institutions. *Legal Theory*, 3:211–26.
- MacKenzie, D. (2006). *An Engine, not a Camera: How Financial Models Shape Markets*. MIT Press, Cambridge, MA.
- MacKenzie, D., Muniesa, F., & Siu, L. (2007). Introduction. In MacKenzie, D., Muniesa, F., & Siu, L., editors, *Do Economists Make Markets? On the Performativity of Economics*. Princeton University Press, Princeton.
- Mäki, U. (2002). The dismal queen of the social sciences. In Mäki, U., editor, *Fact and Fiction in Economics*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Nelson, R. (2005a). Introduction. In Nelson, R., editor, *The Limits of Market Organization*. Russell Sage Foundation, New York.
- Nelson, R. (2005b). *Technology, Institutions, and Economic Growth*. Harvard University Press, Cambridge.
- Nelson, R. & Sampat, B. (2001). Making sense of institutions as a factor shaping economic performance. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 44:31–54.
- North, D. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press, Cambridge.
- North, D. (2005). *Understanding the Process of Economic Change*. Princeton University Press, Princeton.
- Orléan, A. (2006). Mimetic interactions. In *Evolutionary Microeconomics*. Springer, Berlin.
- Pagano, U. (2004). The economics of institutions and the institutions of economics. In Lewis, P., editor, *Transforming Economics: Perspectives on the Critical Realist Project*. Routledge, London.
- Palley, T. (1997). The academic jungle: Social practice and the survival of economic ideas. *Review of Radical Political Economics*, 29:22–33.
- Polanyi, K. (1944). *The Great Transformation*. Beacon Press, Boston.
- Polanyi, K. (1957). The economy as instituted process. In Polanyi, K., Arensberg, C., & Pearson, H., editors, *Trade and Market in the Early Empires*. Free Press, New York.
- Rodrigues, J. & Santos, A. (2009). Economics as social engineering? Questioning the performativity thesis. *Cambridge Journal of Economics*, 33:985–1000.
- Rosenbaum, E. (2000). What is a market? On the methodology of a contested concept. *Review of Social Economy*, 58:455–82.
- Scott, W. R. (2008). *Institutions and Organizations: Ideas and Interests*. Sage, Thousand Oaks, CA, 3rd edition.
- Thornton, P. & Ocasio, W. (2008). Institutional logics. In Greenwood, R. et alli, editor, *The Sage Handbook of Organizational Institutionalism*. Sage, Thousand Oaks, CA.
- Tolbert, P. & Zucker, L. (1996). The institutionalization of institutional theory. In Clegg, S., Hardy, C., & Nord, W., editors, *Handbook of Organization Studies*. Sage, Thousand Oaks, CA.
- Tordjman, H. (2004). How to study markets? An institutionalist point of view. *Revue*

d'Economie Industrielle, 107:19–36.

Williamson, O. (1996). Prologue: The mechanisms of governance. In Williamson, O., editor, *The Mechanisms of Governance*. Oxford University Press, Oxford.

Williamson, O. (2000). The new institutional economics: Taking stock, looking ahead. *Journal of Economic Literature*, 38:595–613.