



HISTÓRIA DO PENSAMENTO ECONÔMICO, HISTORIOGRAFIA E METODOLOGIA

Instituições e os limites da racionalidade: um contraponto entre Robbins, Veblen e Coase

Institutions and the limits of rationality: a counterpoint between Robbins, Veblen and Coase

Maria Daniele Cruz dos Santos¹

Camila Pereira Brigido Rodrigues²

Emmanuel de Oliveira Boff³

Carolina Miranda Cavalcante⁴

RESUMO: Este artigo tem como objetivo analisar como as instituições limitam o cálculo econômico racional. Compreende-se que, embora partindo de óticas distintas e de diferentes compreensões do escopo da ciência econômica, Lionel Robbins, Thorstein Veblen e Ronald Coase entendem que o contexto institucional limita a validade da teoria econômica baseada na escolha individual. No entanto, enquanto Robbins e Coase permanecem fiéis ao princípio da racionalidade como motor da ação individual, Veblen sugere o instinto como motor da ação humana. Como consequência, o escopo do que se entende por “ciência econômica” também será distinto para esses 3 autores.

Palavras-chave: Comportamento humano. Instituições. Lionel Robbins. Thorstein Veblen. Ronald Coase.

ABSTRACT: This article aims to analyse how institutions limit rational economic calculation. Although departing from different points of view concerning economic science, Lionel Robbins, Thorstein Veblen and Ronald Coase understand that the institutional context restrains the scope of an economic theory based on individual choice. However, while Robbins e Coase remain loyal to the rationality principle as the main driver of individual action, Veblen suggests that instinct is the main drive to human action. Therefore, the scope of what is understood by “economic science” is also different for these three authors.

Keywords: human behaviour. Institutions. Lionel Robbins. Thorstein Veblen. Ronald Coase.

¹ Universidade Federal Fluminense. Email: danielecruzeconomia@gmail.com

² Universidade Federal Fluminense

³ Universidade Federal Fluminense. Email: emmanuelb@gmail.com

⁴ Universidade Federal do Rio de Janeiro. Email: cmcavalcante@gmail.com



Introdução

O presente artigo tem por objeto as concepções de Thorstein Veblen, Lionel Robbins e Ronald Coase acerca dos limites da ação racional em sua relação com o contexto institucional no qual ela se realiza. Em Robbins e Coase o comportamento humano está fundamentado no cálculo racional e as instituições aparecem como parâmetros e/ou meios no processo de tomada de decisão e otimização das escolhas. Segundo Veblen, o comportamento humano está baseado em instintos lentamente cristalizados através do processo social evolutivo em *hábitos mentais – as instituições*. Antes de apresentar as teorias de Robbins, Veblen e Coase nas três seções que compõem este artigo, fornecemos uma breve contextualização das teorias desses autores.

Em sua obra de 1932, “*An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*”, Lionel Robbins afirma que a ciência econômica estuda o comportamento humano como o relacionamento entre fins dados e meios escassos que têm usos alternativos. Retirando o fator psicológico da análise econômica, Robbins (1932), ressalta que a economia não precisa de uma doutrina particular. O autor sustenta ainda que o indivíduo analisa o consumo de determinadas cestas comparando o quanto umas são mais preferíveis do que outras, “tudo fica englobado na ideia das escalas de valoração, em que diferentes bens têm usos diferentes, e que esses diferentes usos têm diferente importância para a ação, de forma que em uma dada situação uma será preferida à outra e um bem ao outro” (ROBBINS, 2012[1932]). Assim, Robbins conclui que “o que é relevante nas ciências sociais é não se os juízos de valor estão corretos no sentido último da filosofia do valor, mas se eles são feitos e se são elos essenciais da explicação causal”. (ROBBINS, 1935, pp. 89-90).

Alguns anos antes da proposição das ideias de Robbins no âmbito da teoria econômica, Thorstein Veblen sugeriu uma completa reformulação da economia ortodoxa, na qual os marginalistas estavam incluídos, em bases evolucionárias. Em seu artigo de 1898, “*Why is Economics not an Evolutionary Science?*”, Veblen lança as bases do que ficou conhecido como Institucionalismo Americano, ou Velha Economia Institucional (VEI). O institucionalismo de Veblen teria uma forte relação com o evolucionismo da biologia, centrado em um número reduzido de leis ou princípios gerais que explicam a



origem e o desenvolvimento (HODGSON, 1998). Segundo os teóricos adeptos dessa ideia, um dos erros da economia tradicional seria o de aceitar a natureza humana como dada. Nesse sentido, Veblen lançou mão de trabalhos de Antropologia, Psicologia e Filosofia para formular sua teoria dos instintos, sustentando que os indivíduos agem movidos por instintos, não por um princípio de racionalidade.

O institucionalismo original de Veblen, ou VEI, perdeu espaço após a segunda guerra para a denominada nova economia institucional (NEI). Com seu artigo de 1937, “*The Nature of the Firm*”, Ronald Coase teria inaugurado essa nova escola de pensamento institucionalista, a NEI. Coase desenvolveu o conceito de *custo de transação*, desafiando versões mais elementares da teoria econômica, que entendiam o ambiente de atuação da firma como desprovido de custos associados ao uso do mecanismo de preços. Deste modo, Coase buscava trazer mais realismo à teoria econômica. Contudo, ao contrário de Veblen, ele não o fez a partir de uma revolução radical nos fundamentos da teoria econômica. Assim como Robbins, Coase entende que a racionalidade é básica para ações e decisões humanas, não abandonando a teoria da escolha racional.

Embora façam parte de tradições e momentos distintos do pensamento econômico, os referidos autores compartilham a ideia de que o comportamento humano produz resultados não previsíveis, estando circunscrito a um contexto institucional mais amplo. O que irá distanciar esses autores é precisamente o mecanismo que impele os indivíduos à ação. Enquanto Veblen entende que o motor da ação humana são os instintos, posteriormente consolidados socialmente em hábitos mentais, Robbins e Coase entendem que os agentes são movidos por algum tipo de racionalidade. Assim sendo, o objetivo deste artigo é analisar a relação entre o comportamento humano e o contexto institucional em Veblen, Robbins e Coase, destacando pontos de contato e distanciamento entre as propostas teóricas destes autores.

Nesse sentido, o artigo está desenvolvido nas seguintes seções, além desta introdução e de uma conclusão ao final: (i) revisão sobre o comportamento humano racional no contexto econômico segundo a ótica de Lionel Robbins; (ii) exposição das principais ideias de Veblen concernentes aos instintos e aos hábitos mentais; (iii) apresentação do pensamento Ronald Coase no que concerne aos custos de transação e como estes modificam o processo de tomada de decisão, levando à formação de firmas.



Por fim, na seção destinada à conclusão, procedemos a uma síntese derivada das análises conduzidas nessas três seções intermediárias.

II. Lionel Robbins, comportamento econômico e a ausência de instituições na Economia

Lionel Charles Robbins (1898-1984), tem ocupado lugar de destaque na literatura econômica das últimas décadas (RAMOS, 1993). Seu trabalho “Um Ensaio sobre a Natureza e a Importância da Ciência Econômica” trata desta ciência e suas limitações, dando destaque ao papel do comportamento individual e coletivo nas decisões, enfatizando que a ciência necessita tratar de todos os comportamentos e não apenas de um caso particular. Robbins rejeita ainda a concepção da economia como estudo das causas do bem estar material.

Robbins destaca que a Economia, enquanto ciência, deve estudar *apenas um* dos aspectos do comportamento humano, a saber, o processo de tomada de decisão individual no âmbito da escolha sob escassez. Mesmo não sendo a economia analítica baseada na Psicologia, estes dois campos do pensamento possuem temáticas partilhadas pela ênfase na decisão individual. Robbins objurga ainda a crítica que os economistas fazem sobre a teoria do valor e sugere sua rejeição. “A valoração é um processo subjetivo. Nós não podemos observá-la” (ROBBINS, 2012). Posto isto, Robbins atribui ao economista a função de explicar certo aspecto de conduta baseado nessa valoração. Contudo, para definir o que é econômico, o autor defende que se deve observar não somente o comportamento exterior, mas também as relações que surgem para alcançar fins diversos através da escolha de meios escassos. O autor destaca que, mesmo que o objeto de estudo da economia seja algo observável (como, por exemplo, o preço), é impossível explicá-lo sem invocar elementos subjetivos. As observações do comportamento efetivo dos sujeitos para prever os acontecimentos do futuro devem ser levadas em consideração, na definição de preços competitivos ou no preço do monopolista.

Robbins defende ainda que, para o economista realizar o seu verdadeiro papel, deve incluir a intencionalidade da ação, apontando que essa é exatamente a diferença existente entre as ciências sociais e a física: “o procedimento das ciências sociais que



estudam a conduta, que é de alguma maneira intencional, nunca poderá ser completamente assimilado pelo procedimento das ciências físicas” (ROBBINS, 2012). Isto não torna as ciências sociais indeterminadas, pois envolve elos de causalidade que são fatores intencionais, não físicos, e podem, não necessariamente ser susceptíveis a observação do tipo behaviorista. Este fato não anula a objetividade da ciência (já debatida por Weber): “Tudo o que a explicação ‘objetiva’ [...] da conduta envolve é a consideração de certos dados, valorações individuais etc., que não são de caráter meramente físico” (ROBBINS, 2012). O que importa de fato não é o julgamento do indivíduo em si, mas se esse julgamento existe e se é o elo essencial de causalidade.

Assim, Robbins observa que, se não houver ação intencional, não haverá fenômenos propriamente econômicos. A ação intencional existe, mas isso não implica que ela sempre é consistente. Apesar de delegar ao economista o papel de “detetive” da conduta humana, Robbins reconhece que haverá sempre uma parte do comportamento que não é explicada pela economia - e é aqui que as instituições limitam o que pode ser estudado sob o rótulo de “ação racional”. A definição de pressupostos facilita o estudo do comportamento econômico e Robbins é um defensor desses argumentos. Essa defesa é comum à ciência econômica e às ciências físicas, que avançaram para além do estágio de coleta e da classificação. A abstração é necessária para uma melhor compreensão da realidade.

A natureza da análise econômica para Robbins consiste, portanto, em deduções sobre postulados que se dividem em dois grupos: i) os principais, que são universalmente observáveis sempre que os humanos atuam no sentido econômico e; ii) os demais, que têm uma natureza mais limitada, tratados como casos particulares. Aqui temos que certo contexto institucional pode limitar a análise do comportamento como escolha racional.

As proposições da economia estão totalmente de acordo com as outras ciências, apesar de se diferenciarem da lógica e da matemática puras por fazer referência a algo existente ou que aconteceu ou que pode ocorrer, não se tratando apenas de um sistema lógico-formal abstrato. São deduções com base em pressupostos que refletem elementos da experiência real. Por serem baseados em fatos são muito mais consistentes do que os das ciências naturais, fundamentadas somente na inferência, como é o caso do estudo do



elétron. As deduções advindas da análise econômica têm embasamento em acepções e conceitos que não são arbitrariamente definidos (ROBBINS 2012).

O economista, para elaborar seus pressupostos, deve se preocupar em identificar que parâmetros os indivíduos utilizam para tomar suas decisões, como eles optam por um fim ou outro a partir de um pensamento lógico e racional, partindo da alocação de meios escassos entre fins alternativos. É na identificação de tais parâmetros - e a preocupação com a interpretação da realidade - que as instituições podem auxiliar a análise da economia científica de Robbins. Ou seja, as instituições podem ajudar a perceber e selecionar os limites da análise econômica enquanto parte integrante do processo decisório concreto e, na realidade, é isso o que lhe dá sentido.

Robbins também avalia o uso da estatística para validar os preceitos da teoria econômica. Segundo ele, não é possível prever acontecimentos no futuro avaliando determinado comportamento de demanda ocorrido no passado. Isso ocorre porque o comportamento pode ser influenciado por variadas mudanças nos hábitos de consumo, sazonalidade da produção, usos dos bens e obsolescência. Mais uma vez vemos aqui a importância das instituições quando estudamos as economias concretas. Para Robbins, não é prova de repetição no futuro a demonstração de homogeneidade de acontecimentos no passado. Diferentemente do que ocorre nas ciências naturais, onde existe uma facilidade na transição de fenômenos qualitativos para quantitativos, nas ciências sociais esse processo representa grandes riscos e dificuldades na análise.

A importância da economia científica está no fato de que ela permite que entendamos teoricamente os resultados coletivos das ações de indivíduos que agem usando seus meios escassos para atingir seus diferentes fins do melhor modo possível. Evidentemente estes resultados teóricos não representam nenhuma economia realmente existente. Eles apenas nos permitem *comparar* a medida em que as economias realmente existentes se aproximam destes resultados teóricos e quais fatores sociais, políticos, psicológicos, institucionais ou quaisquer outros devem complementar o modelo teórico para que ele possa ser aplicado.

Robbins destaca que é exatamente porque a vida social é complexa que a análise econômica é necessária. O comportamento humano não é sempre previsível e tomar decisões é um processo complexo. A teoria proposta por Robbins torna possível



compreender as possibilidades e dificuldades de harmonização das escolhas, fornecendo técnicas para estudarmos os efeitos da ação racional das decisões individuais no âmbito dos grupos. Não se impõe que o homem seja exclusivamente racional, mas se presume que ele o seja para tomar as decisões necessárias e que seja dotado das habilidades para decidir adequadamente.

Em síntese, pode-se agradecer a contribuição de Robbins ao mostrar que a teoria econômica não necessita se interessar especificamente pelos fins, pois pressupõe que os indivíduos têm seus próprios objetivos e agem sob determinada conduta, cabendo à ciência somente o papel investigativo de como os agentes se propõem a alcançar tais metas. Ou seja, a ciência mostra de que maneira os agentes racionais organizam os meios utilizados para atingir fins dados, já que os meios são escassos. Ter consciência dos resultados que derivam das decisões tomadas torna os indivíduos conscientes de suas ações, mesmo que seus fins não sejam só econômicos, mas também imateriais ou não tão nobres.

No entanto, outros autores do início do século XX já haviam percebido que o comportamento dos agentes pode ter como fundamento motivos culturais, costumes e hábitos - aquilo que Veblen chamaria de instituições. Enquanto Robbins coloca tais fatores fora do escopo da ciência econômica propriamente dita, este não é o caso de Veblen. O norte-americano não se debruça sobre a escolha de meios escassos entre fins alternativos como base da economia científica, mas sobre a existência de padrões de comportamento e hábitos mentais - as instituições.

III. O comportamento do homem vebleniano e as instituições

Famoso por discutir o consumo conspícuo, Thorstein Bunde Veblen (1857-1929) é considerado o primeiro economista institucional a examinar o comportamento do agente microeconômico, questionando a concepção de demanda marshalliana e do trabalho remunerado (BUCHHOLZ, 2000). Sua principal crítica está centrada na teoria neoclássica, que separa o indivíduo da sociedade em que vive, sendo um veemente opositor da ciência econômica ortodoxa (CAVALCANTE, 2015). Diferentemente do aparato teórico que explica o aumento de demanda do consumidor com a redução do



preço do bem, o agente estudado por Veblen consome uma cesta com preços mais altos por motivos que vão além da utilidade. Tais motivos remetem à necessidade de emulação através da ostentação e da demonstração de pertencimento à classe ociosa. Ser aceito e respeitado é um dos fins que o homem vebleniano busca atingir. Os meios que ele utiliza são o consumo conspicuo e vicário, além do ócio vicário e conspicuo. A exclusividade envolvida na aquisição de certas obras de arte, por exemplo, possui uma influência de caráter psicológico não apenas para quem compra, mas para toda a sociedade que observa e avalia essa aquisição (VEBLEN, 1988[1899]).

Essa aparente irracionalidade no consumo, em um sentido psicológico (MONASTÉRIO, 2005), é um elemento que entra em conflito com a teoria neoclássica dos indivíduos racionais, dado que o consumo de bens supérfluos não é explicado pela utilidade marginal. Nesse sentido, Veblen percebe a limitação dos estudos sobre preferências e amplia o espectro do estudo do comportamento do consumidor, permitindo um entendimento mais rico ao demonstrar que os hábitos individuais são capazes de definir o consumo de um grupo, de uma sociedade. As concepções veblenianas sobre o consumo estão inseridas em uma teoria social mais ampla e original, elaborada pelo autor como alternativa ao que ele denominou como ortodoxia econômica.

Veblen entendia que a teoria econômica deveria ser uma teoria evolucionária “de um processo de crescimento cultural determinado pelo interesse econômico; uma teoria de uma sequência cumulativa de instituições econômicas expressas em termos do próprio processo.” (VEBLEN, 2017[1898], p.48) A economia evolucionária deveria abandonar a concepção hedonista do homem, entendido como “uma calculadora relâmpago de prazer e dor” (VEBLEN, 2017[1898], p.45). Nesse sentido, o autor sugere um fundamento distinto para a natureza humana, sustentado na pesquisa psicológica e antropológica do século XIX. O homem seria “uma estrutura coerente de propensões e hábitos que buscam realização e expressão em uma atividade em desdobramento” (VEBLEN, 2017[1898], p.45). Deste modo, os sujeitos seriam movidos não por um suposto de racionalidade *à la* Robbins, mas por instintos, que constituem o motor inicial da ação, colocando a finalidade dessa ação. Ao agir, os sujeitos engendrariam um conjunto de práticas que se consolidam em formas de ser e de pensar, os hábitos mentais (ou instituições). As instituições seriam os meios que os sujeitos utilizam para alcançar suas finalidades.



Se as ações humanas são movidas por instintos, a dinâmica social se daria através de uma sequência causal, não orientada por leis imutáveis e teleológicas. Veblen entendia a dinâmica evolutiva da sociedade como um processo cumulativo, não teleológico, no qual instintos se consolidam em hábitos mentais (instituições), interagindo com hábitos mentais pretéritos. Neste processo, as instituições futuras são moldadas e a hierarquia dos instintos e entre instintos e hábitos mentais é forjada no âmbito de um processo que não é guiado por nenhuma “lei natural”. Essa dinâmica entre instintos e hábitos mentais é ricamente ilustrada na Teoria da Classe Ociosa (TCO), originalmente publicada em 1899.

Veblen atribui o surgimento da classe ociosa à superação da subsistência do grupo, à disponibilidade de um tempo livre e ao advento da propriedade privada. Nesse sentido, ócio e propriedade seriam elementos da estrutura social que sustentariam a existência da classe ociosa. A propriedade e a não necessidade de realização de trabalho de subsistência passaram a ser a prova do sucesso e da realização heroica ou notável do indivíduo. Na TCO, Veblen distingue entre atividades animadas, ligadas a proezas e à classe ociosa, e atividades inertes, relativas aos trabalhos necessários à sobrevivência material do grupo. Os membros da comunidade que não realizassem atividades envolvendo proezas não seriam estimados socialmente. Importante notar que somente poderiam realizar essas atividades valorizadas socialmente aqueles que estivessem liberados do trabalho de subsistência.

No processo de evolução social, os sujeitos reproduzem um comportamento padrão, incorporando ainda novas rotinas em seus hábitos mentais. Deste modo, os indivíduos vão consentindo na introdução das distinções sociais, que se cristalizam em hábitos mentais e são reproduzidos mesmo que a razão original já não tenha mais o mesmo significado. A emulação de riqueza através do consumo conspícuo e a desvalorização do trabalho envolvido na sobrevivência material da sociedade são exemplos desses hábitos mentais. Nas linhas seguintes apresentamos a economia evolucionária vebleniana a partir dos conceitos de trabalho e de consumo, conforme elaboradas pelo autor.

Em um artigo de 1898, “O instinto para o artesanato e a aversão ao trabalho em geral”, Veblen analisa a hierarquia existente entre o instinto para o artesanato e o instinto para o esporte no processo evolutivo dos hábitos mentais. O autor discute a concepção de



trabalho como desutilidade na economia ortodoxa e argumenta que se o trabalho (útil) sempre tivesse sido visto como uma desutilidade, a frágil espécie humana não teria sobrevivido em meio à natureza e aos demais animais. A aversão ao trabalho seria, portanto, um hábito mental que teria emergido no estágio social da barbárie, no qual o excedente produtivo e o tempo livre permitiram a emergência de uma classe ociosa liberada do trabalho útil. Essa classe ociosa executaria trabalhos fúteis, não ligados diretamente à sobrevivência, se movendo mais pelo instinto para esporte. Mais uma vez, não se trata de pura escolha racional individual, como em Robbins.

Enquanto o instinto para o artesanato, que seria um instinto mais ligado à solidariedade social e ao trabalho útil, o instinto para o esporte estaria mais ligado à demonstração de proezas individuais e ao trabalho fútil. Nessa diferenciação entre trabalho útil e fútil, as classes altas estariam isentas de empregos industriais, o que lhes conferiria status social superior. O trabalho útil, ligado à sobrevivência do grupo, seria um ato reservado às classes inferiores. Veblen destaca ainda como, ao longo do tempo, a sociedade foi aperfeiçoando a hierarquia das classes e tornando esse mecanismo cada vez mais complexo, no ritmo da mutação dos costumes.

Trabalhos relacionados à guerra, à igreja, ao esporte e ao governo se tornaram específicos da classe ociosa. Estas seriam as únicas atividades que lhes seriam permitidas pelo costume e pelo senso comum. Ao observar o comportamento entre as classes sociais de sua época, Veblen destaca como esbanjar tempo livre seria louvável para a reputação do homem da classe ociosa. Para garantir que utiliza seu tempo livre com sabedoria, o indivíduo deve despendê-lo com façanhas e realizações, demonstradas através de troféus e de prêmios. Deste modo, a classe ociosa procura se diferenciar das demais adotando costumes e rotinas cada vez mais difíceis de acompanhar por quem não dispõe de “tempo para aprender”. Além da dedicação aos esportes, a etiqueta serviria como referencial simbólico de trabalho fútil, demonstrando o dispêndio do tempo livre em atividades não produtivas (trabalho útil). As boas maneiras, por exemplo, surgem do ócio especializado, convertendo-se em normas de ócio e consumo conspícuo. Ter um empregado doméstico para os afazeres da casa demonstra que os abastados, ocupados com seus deveres sociais, não teriam o devido tempo necessários para realizá-las sem nenhum desconforto, afirma Veblen.



A divisão da sociedade em uma classe ociosa e uma classe inferior (ocupada do trabalho útil) vem acompanhada de hábitos mentais próprios de cada classe. Os indivíduos passam a ter a necessidade de demonstração de pertencimento à classe ociosa ou de emulação do comportamento da classe ociosa. Como vimos, as formas de emulação social são o ócio (conspícuo e vicário) e o consumo (conspícuo e vicário). A emulação através do ócio se tornou algo cada vez menos comum nas sociedades modernas, dado o escasso tempo de interação social. O consumo se apresenta, portanto, como uma forma de emulação mais eficaz nas sociedades modernas.

O único meio prático de impressionar esses observadores não simpatizantes da nossa vida cotidiana é a demonstração ininterrupta da nossa capacidade de pagar. (...) a marca da força pecuniária da pessoa deve ser gravada em caracteres que mesmo correndo se possa ler (VEBLEN, 1988[1899], p.42-43).

Nesse contexto teórico que se insere a abordagem vebleniana do consumo. A ruptura com a demanda marshalliana traz um olhar mais benévolo para o consumo baseado em costumes e diferenciação entre classes sociais, detalhando o processo de tomada de decisão das classes altas na aquisição de determinados bens. A partir da teoria vebleniana, podemos inferir, contra Robbins, que há consumidores que não realizam uma análise de custo/benefício quando vão adquirir bens, seguindo, inclusive, tendências da maioria ou de um determinado grupo. Os bens de Veblen são os assim chamados os bens de luxo, um tipo de bem de Giffen, não respeitando a lei da demanda. Sua demanda aumenta com o seu preço, o que seria uma contradição com a economia ortodoxa, que afirma a existência de uma relação inversa entre a demanda e o preço dos bens.

Os estudos de BAGWELL & BERNHEIM (1996) comprovam a teoria de Veblen. Os autores examinam sob que circunstâncias o “efeito Veblen” emerge do desejo de alcançar status social, funcionando como um sinalizador de riqueza através do consumo conspícuo. Os autores destacam que embora o “efeito Veblen” normalmente apareça quando as preferências dos consumidores são satisfeitas por uma “propriedade de reprodução única”, esses efeitos podem surgir quando isso não é possível. Neste caso, as marcas “econômicas” teriam um preço marginal, enquanto as marcas “luxuosas”, mesmo



não sendo superiores, são vendidas a preços mais altos para os consumidores que procuram expressar riqueza. As marcas de luxo obtêm lucros estritamente positivos sob condições que, com formulações padrão sobre preferências, renderiam preços de custo marginal. Os autores também destacam que é possível demonstrar status social através do consumo de bens luxuosos e da aquisição de muitos bens. Para ganhar a admiração dos demais integrantes da sociedade, faz-se necessário apresentar as evidências de sua riqueza, que é feita através da ostentação. Em outras palavras, há evidências que indivíduos balizam suas escolhas de consumo conspicuo com base nas informações de status social que ele deseja refletir.

Essa competição pecuniária entre os indivíduos reflete os hábitos mentais de uma sociedade marcada pelo acirramento em níveis hierárquicos na escala social, legitimado por todos que compartilham esses ares de competição, sejam eles ofensivos ou não. Até os dias de hoje, o efeito Veblen tem demonstrado os hábitos de consumo das classes sociais. O acesso ao crédito, a publicidade e a propaganda, a mudança no comportamento e nos hábitos da sociedade além da facilidade de adquirir certos bens na economia globalizada podem ter contribuído para que o consumo de bens no século XXI esteja ao alcance daqueles dispostos a pagar mais por determinado bem.

As discussões sobre comportamento individual não excluem o comportamento em grupo. Muitas das observações sobre o assunto na economia são apropriações de termos e apreciações de outras Ciências, como a Psicologia, a Sociologia, Biologia ou Antropologia. No entanto, grandes economistas foram capazes de definir alguns conceitos com a precisão necessária para a análise desta ciência. Conceição (2002) aponta Herbert Simon como precursor do conceito de *racionalidade limitada*, que reconheceu o limite da mente humana para formular e resolver problemas complexos diante da realidade. Haveria um entrave tanto neurofisiológico quanto de linguagem que dificulta a adaptação dos seres humanos a situações adversas e imprevisíveis. A dificuldade de previsão de cenários macroeconômicos torna o papel do empreendedor fundamental na gestão dos negócios, pois ele se torna capaz de decidir a alocação dos fatores de produção que melhor respondem às alterações imprevisíveis do mercado, atuação essa inevitável em um sistema de mercado que é geralmente, diferente da competição perfeita.



A partir dessas observações, podemos introduzir a contribuição de Coase. A insatisfação de Coase com a maneira como os economistas neoclássicos compreendiam os fenômenos econômicos se evidencia na distância entre sua teoria e a abordagem puramente formal da economia. Contudo, seus discípulos parecem não ter compreendido bem seu recado, que clamava por uma nova abordagem no estudo da economia. Sua teoria muitas vezes é reduzida a modelagens matemáticas às quais ele duramente criticou, alegando que os economistas deveriam observar o problema para teorizar sobre ele a partir de um problema real e não de ideias abstratas.

IV. A natureza do comportamento organizacional e institucional em Coase

Os escritos de Ronald Harry Coase (1910-2013) conferiram-lhe o Prêmio Nobel de Economia no ano de 1991, um fato que vale a pena ser mencionado quando se trata do pioneiro da Nova Economia Institucional. Em suas produções acadêmicas, é possível identificar as instituições que ele escolhe para tratar, que são: a firma, o mercado e o Estado, em que o papel dessas instituições é a redução dos *custos de transação* (CAVALCANTE, 2014, p.379). Sua análise busca compreender por que as firmas existem. Em seu artigo seminal, intitulado “A Natureza da Firma”, Coase trata da definição de empresa, ou firma, e critica o modo que a economia tradicional tem entendido sua participação na economia. Em seu artigo “A firma, o mercado e o Direito”, a visão de Coase se aproxima da economia como descrita por Robbins, a saber, como a ciência que estuda o comportamento humano e a relação entre fins e meios que possuem usos alternativos. Para Coase, essa afirmação isenta os seres humanos de personalidade, os desconectando de seu ambiente institucional (COASE, 1988).

O autor assinala que a organização marshalliana é tratada como um quarto fator de produção. As transações representam o comportamento das firmas e em consequência disso, também são afetadas pela organização interna e departamental. Essa estrutura é definida de acordo com o interesse da empresa, que se cristaliza com a estrutura externa do mercado. A forma como a empresa se subdivide internamente demonstra os resultados por centro de custo, do mesmo modo que se analisa os diversos mercados de acordo com a estrutura à qual pertencem (concorrência perfeita, monopólio). Sobre como se deve



conceituar o que é uma empresa, Coase enfatiza que primeiro deve-se considerar como o economista entende o sistema econômico (COASE, 1937, p.387). Deste modo, o autor analisa, a partir da definição dada por Arthur Salter, como esse sistema trabalha por si só e é regido por um sistema de preços em que oferta e demanda são automaticamente ajustados em um processo automático, elástico e responsivo. Coase observa que, apesar dessa autonomia do sistema, os indivíduos planejam e realizam escolhas entre alternativas em um mundo ordenado. Caso contrário, qual a razão de ser de uma organização? Ou seja, por que uma ou mais pessoas devotariam tempo e atenção em organizar a atividade produtiva no âmbito das firmas? Em resposta a essa indagação, Coase afirma: ou as firmas reduzem os custos de produção ou não faz sentido existirem.

Coase parte da suposição de que a produção é dada, analisando a firma e o que ela significa para a ciência econômica, os efeitos das transações na sociedade e as implicações dos negócios por ela empreendidos. O autor enfatiza ainda que o conceito de firma deve ser esclarecido e delimitado, devendo-se especificar o que ela representa de fato, bem como e seu significado na teoria econômica. As empresas são instituições que representam interesses e como tal, seu gerenciamento está totalmente correlacionado com os grupos que se beneficiam de suas ações. Elas fazem parte do sistema econômico e são criadas no intuito de reduzir os custos de transação na produção de bens e serviços, seja por meio do mecanismo de preços, seja na redução dos custos de transação.

A avaliação diferenciada que Coase realiza sobre as empresas, seu papel econômico e como elas decidem produzir trata de dois pontos essenciais: a) elege as transações e seus custos como epicentro de avaliação, ao invés da tecnologia; b) dá destaque à incerteza e à racionalidade limitada na análise dos custos de transação (CONCEIÇÃO, 2002). Uma firma consistiria, portanto, no sistema de relações que surge quando a administração dos recursos depende de um empreendedor (COASE, 1937, p.393).

Enquanto Veblen buscou entender o comportamento humano baseado em instintos e hábitos mentais, Coase se debruçou nas questões concernentes à natureza da firma e à sua forma de atuação no sistema econômico. Embora partindo de pressupostos teóricos distintos e interesses de pesquisa diferentes, ambos estudaram a força do interesse nas decisões individuais e seus desdobramentos, mostrando a ideia de causa e efeito das ações



dos agentes. Para Veblen, o indivíduo busca ser grandioso perante seus pares, intenciona adquirir respeitabilidade. Para Coase, a firma busca auferir mais lucros através da redução dos custos de produção de bens e serviços. Em outras palavras, esses agentes – a firma e os indivíduos – estão buscando o alcance de uma finalidade, ainda que cada um estime um “bem” específico – para o homem vebleniano, a adequação social; para a firma de Coase, a otimização dos resultados.

No sistema de mercado competitivo, o mecanismo de preços coordena os fatores de produção e, no caso das firmas, os empreendedores assumem esse papel. Eles direcionam os recursos dentro das firmas buscando a maior eficiência. Sua função central é reduzir os custos a níveis inferiores aos apresentados no mercado - ou não faria sentido a instituição da firma. Percebe-se que neste ponto a análise de Coase e de Robbins é compatível – trata-se de escolher recursos escassos de modo a maximizar lucros. No caso da firma, a escolha que se impõe é a substituição ou não do mecanismo de preços pela internalização dos custos de transação no âmbito da firma (COASE, 1937).

Há um debate sobre o fato de as empresas compartilharem a produção de determinado bem, desde que isso seja lucrativo para todos os envolvidos. A produção de um bem pode ser feita de uma maneira totalmente descentralizada, com a participação de diversas empresas, desde a coleta de insumos até a distribuição do bem final ao consumidor. Esse comportamento ajudaria o empreendedor a definir o tamanho da empresa, pois permitiria decidir entre ampliar ou diminuir as tarefas por ele coordenadas. De modo similar ao que nos diz Robbins, uma empresa compraria de outra firma, ou contrataria outra empresa para produzir determinada parte do bem ou serviço, se o custo dessa produção fosse inferior ao preço de mercado e ao custo que a empresa adquirente teria se ela mesma produzisse tal bem. Este é o processo atualmente conhecido como terceirização da produção, que se estende no campo produtivo e nas áreas de contratação de mão de obra, esta última inclusive, regulada por legislação própria.

Coase declara que ao se expandir, as empresas perdem eficiência e, um dos motivos disso é o aumento de atribuições e atividades desenvolvidas. Localidades distintas tendem a adotar mecanismos distintos de produzir e gerenciar um negócio. A tecnologia pode aproximar os fatores de produção – como o telefone, na época, e agora a internet – e com isso, contribuir com a escolha de expansão do empreendimento.



Ele também destaca o papel da incerteza na tomada de decisão. As firmas, através da figura do empreendedor, são capazes de estudar as alternativas, verificar os cenários futuros de incerteza e tomar decisões de acordo com informações incompletas, mas sempre utilizando do bom senso. Aponta três tópicos que afetam a decisão da firma de se expandir mesmo correndo o risco de perder eficiência: a) redução dos custos da organização em uma proporção maior do que o aumento no número de transações; b) aumento dos erros gerenciais em proporção inferior à quantidade de atividades adicionais; c) crescimento marginal do preço de oferta superior ao dos fatores de produção para uma empresa maior.

Embora a análise acima seja similar à que conduz Robbins, diante de uma gama de decisões a se tomar, deve-se estar atento sempre ao “homo organizacional”, o empreendedor – em Coase. O empreendedor, não o puro agente racional de Robbins, é o responsável por analisar o cenário econômico, verificar a concorrência, os níveis de preço de seu produto junto ao mercado, reunir essas informações e otimizar os custos de transação da empresa, justificando sua existência. Sem esse poder de coordenação, gerenciamento e decisão, o papel do empreendedor não será cumprido a contento.

No interesse de melhorar os custos transacionais, as empresas firmam contratos com empresas ou indivíduos, limitando o que as partes devem fazer, pois nunca se sabe como elas agirão daqui a um certo tempo, quando o contrato deverá ser honrado. Esse mecanismo encontrado pelas firmas contribui para a redução das incertezas de mercado, dando uma prévia do que cada uma das partes de um contrato deve realizar a um determinado preço. Ou o empreendedor reduz os custos, inclusive menos do que sua própria remuneração, ou pode ser facilmente substituído pelo mecanismo de preço já estabelecido no mercado.

A definição de como funciona e se organiza internamente contribuiu com os estudos da economia das organizações, mas de fato, pode-se dar o crédito das análises detalhadas do ambiente institucional aos discípulos da Nova Economia Institucional (NEI), como Williamson e North. Coase entende que sua perspectiva de firma é realista, mas coloca em xeque se ela é tratável empiricamente. Isto ele propõe mais como um ponto de partida para novos estudos (o que de fato ocorreu) do que propriamente a dissolução de seu postulado. O comportamento empresarial está baseado na implicação



(ou não) de custos: uma firma existirá e dará continuidade às suas atividades sempre que o custo de sua manutenção atingir o ponto máximo de ser adquirido ou realizado por outra empresa. Seria este um princípio evolutivo darwiniano (similar ao que encontramos em Veblen) das empresas, que elimina do mercado aquelas que não conseguem baratear seus custos? Essa pergunta gera outra: Os custos podem ser considerados o ponto de partida do processo evolutivo darwiniano das empresas? Mas e a maximização do lucro via tecnologia, não seria ela uma alternativa? Será que as empresas ficariam estagnadas e se deixariam dissolver só porque seus custos são mais altos do que outras, sendo que ela pode produzir dez vezes mais eficientemente do que uma com custos relativamente menores? Quando se fala em custos, do que de fato estamos falando? Nesse caso, exclui-se a variável de expansão do lucro via aumento da produtividade?

É fato que Coase atribui ao empreendedor a condução da firma na busca de otimização de seus resultados e isso é o que diferencia a análise microeconômica pura (inspirada em Robbins) de regulação das firmas pelos preços de mercado. Coase destaca outros caminhos que o empreendedor toma para alcançar os resultados de eficiência necessários para o bom desempenho das empresas: a redução de custos, a negociação de contratos, o aumento do tamanho da empresa, tudo isso em um cenário em que o empreendedor calcula os riscos de suas decisões e as aplica, dando continuidade às atividades empresariais ou optando por encerrá-las. É por despertar esse olhar sobre o comportamento das empresas sob incerteza que os trabalhos derivados de suas observações têm aplicação no mundo dos negócios e promoveu a ampliação dos estudos microeconômicos para setores industriais.

V. Conclusão

O comportamento humano racional, do ponto de vista socioeconômico, é ponto de discussão das várias escolas de pensamento em Economia. Cada uma delas lança olhares diferenciados à relação entre o ambiente institucional e a ação racional. A teoria neoclássica, inspirada em Robbins, destaca a conduta racional do indivíduo capaz de ordenar e avaliar suas escolhas. Por conseguinte, para essa escola de pensamento, as instituições ficam fora do que se considera o núcleo duro da ciência econômica. A escola institucionalista, por sua vez, lança um pouco de luz sobre as questões não explicadas por



essa ciência econômica inspirada na escolha racional de Robbins: regras de divisão social e comportamento distintivo entre os grupos mais nobres e os menos favorecidos (como em Veblen), ou ainda, como duas empresas fecham acordos formais através de contratos (em Coase) são exemplos de luz sobre questões institucionais. Contudo, como indicado no início deste artigo, a escola institucionalista não é homogênea. Enquanto Coase explica o surgimento das instituições a partir da escolha racional (entendendo a racionalidade como categoria explicativa do comportamento humano), Veblen sugere os instintos como motor da ação humana.

Alguns economistas tradicionais, inspirados em Robbins, entendem que a racionalidade dos agentes é fundamental para explicar os resultados de suas ações. Contudo, os novos institucionalistas perceberam uma fragilidade nesse tipo de análise ao apontar que nem toda estrutura de mercado resulta em equilíbrio ótimo de Pareto. Falhas de mercado são responsáveis por novas configurações da acumulação de capital, as fusões e compras de empresas pequenas por corporações. Muitas vezes tais mudanças institucionais causam crises como os colapsos econômicos de 1929 e 2008, bem como casos de corrupção e crimes econômicos.

No âmbito do institucionalismo vebleniano, encontramos um questionamento mais fundamental dessa teoria econômica baseada na escolha racional. Em Veblen, a motivação inicial da ação individual são os instintos, que impele os sujeitos a se proteger, se alimentar, proteger seu grupo, etc. Nesse sentido, os instintos apontam para a intencionalidade da ação humana. No curso das diversas ações individuais, padrões de comportamento emergem no âmbito dos grupos: são os hábitos mentais (ou as instituições), entendidas como formas de ser e fazer as coisas em sociedade. Deste modo, as instituições seriam os meios para o alcance das finalidades postas pelos instintos. Robbins, por seu turno, enfatiza o caráter subjetivo do comportamento humano e dos eventos econômicos, entendendo as instituições como parâmetros para tomada de decisões. Assim como em Veblen, em Robbins, as instituições são meios para o alcance de finalidades. Contudo, e aqui está a diferença fundamental entre esses autores, para Robbins, a finalidade da ação é posta, subjetivamente, pelo indivíduo, que buscará, através do uso da razão, otimizar seus resultados.



Outra distinção importante concerne ao olhar lançado ao ambiente institucional. Em Veblen, o ambiente institucional possui um significado constitutivo e orgânico em relação à sociedade. As instituições não são simplesmente um parâmetro para tomada de decisões racionais, sendo parte constituinte da própria forma de ser e de agir dos sujeitos. Em Coase, as instituições não emergem exatamente da ação individual, mas das necessidades de um sistema econômico que apresenta imperfeições, como os custos de transação. A presença de custos para o uso do sistema de preços, os custos de transação, explicam a existência das firmas e do Estado – as instituições em Coase. Deste modo, enquanto Veblen está focado na ação individual engendrada pelos instintos, na formação e operação de hábitos mentais no âmbito dos grupos sociais, Coase busca entender como a firma pode funcionar como uma unidade hierárquica de alocação de recursos operada por indivíduos racionais otimizadores.

Robbins e Coase demonstram sua preocupação com a reputação assumida pela ciência econômica quando declaram que existe um problema em seu desenvolvimento teórico. No entanto, os autores trilham caminhos diferentes: Robbins se inclina para as generalizações que facilitam o estudo econômico, como a própria ideia de escolha racional, advinda de suas concepções acerca do comportamento humano. Já Coase teoriza sobre as questões contratuais das empresas e sobre as gestões das organizações, tratando do comportamento da firma. Por fim, no homem vebleniano encontramos questões fundamentais sobre o desejo de consumir que vão além da relação existente entre preço e demanda, baseando a ação humana nos instintos (que depois originarão as instituições).

Ao trazer Robbins, Veblen e Coase para o debate, buscamos, na pluralidade de abordagens desses autores, ensejar um debate acerca da natureza dos limites da racionalidade em sua relação com o ambiente institucional em suas variadas dimensões. Para compreender os resultados inesperados da ação humana racional não é suficiente definir o agente econômico como calculador de custos e benefícios, embora não possamos excluir essa característica do comportamento humano. Embora não seja possível unir autores como Robbins, Veblen e Coase numa mesma escola de pensamento, suas teorias podem ser combinadas na análise de casos concretos em que o cálculo racional é limitado pelo contexto institucional. Nesse sentido, guardadas as devidas divergências teóricas



**XIV CONGRESSO BRASILEIRO DE HISTÓRIA
ECONÔMICA & 15ª CONFERÊNCIA
INTERNACIONAL DE HISTÓRIA DE EMPRESAS**
VARGINHA, 15 A 17 DE NOVEMBRO DE 2021



entre os autores, a pluralidade de abordagens pode render frutos. Este artigo pretendeu abrir possibilidades para futuras investigações econômicas de natureza aplicada.



REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ANDREWS, Christina. Implicações Teóricas do Novo Institucionalismo: uma abordagem habermasiana. *DADOS – Revista de Ciências Sociais*, Rio de Janeiro, v.48, n.2, p.271-299, 2005.

BAGWELL, Laurie Simon; BERNHEIM, B. Douglas. Veblen Effects in a Theory of Conspicuous Consumption. *The American Economic Review*, v.86, n.3, p.349-373, June, 1996.

BUCHHOLZ, Todd. *Novas ideias de economistas mortos*. Tradução: Luiz Guilherme Chaves e Regina Bhering. Rio de Janeiro: Editora Record, 2000.

CAVALCANTE, Carolina Miranda. A Economia Institucional e as três dimensões das Instituições. *Revista de Economia Contemporânea*, Rio de Janeiro, v.18, n.3, p.373-392, set./dez., 2014.

CAVALIERI, Marco Antonio Ribas. O surgimento do institucionalismo norte-americano de Thorstein Veblen: economia política, tempo e lugar. *Economia e Sociedade*, v.22, n.1(47), p.43-76, abr., 2013.

COASE, Ronald. The nature of the firm. *Economica*, p.386-495, November, 1937. Disponível em: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x>. Acesso em: 25/05/2020.

COASE, Ronald *The Firm, the Market and the Law*. Chicago: The University of Chicago Press, 1988.

COMMONS, John Roger. Institutional Economics. *American Economic Review*, v.21, p.648-657, 1931.

COMMONS, John Roger. *The Economics and Collective Action*. New York: Macmillan Company, 1950.

CONCEIÇÃO, Octávio Augusto. Os antigos, os novos e os neo-institucionalistas: convergência teórica no pensamento institucionalista? *Análise Econômica*, Ano 18, 33, março, 2000.

CONCEIÇÃO, Octávio Augusto. O conceito de instituição nas modernas abordagens institucionalistas. *Revista de Economia Contemporânea*, Rio de Janeiro, v.6, n.2, p.119-146, jul./dez. 2002.

FREELAND, Robert. *The employment relation and Coase's theory of the firm*. In: MÉNARD, Claude; BERTRAND, Elodie (eds.). *The Elgar companion to Ronald H. Coase*, p.148-159, 2016.

HODGSON, Geoffrey. *On the evolution of Thorstein Veblen's evolutionary economics*. *Cambridge Journal of Economics*, v.22, p.415-431, 1998.



MONASTÉRIO, Leonardo Monteiro. Veblen e o Comportamento Humano: uma avaliação após um século de “A Teoria da Classe Ociosa”. *Cadernos IHU Idéias*, São Leopoldo, Ano 3, n.42, 2005.

NORTH, Douglass. *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. New York: Cambridge University Press, 1990.

NORTH, Douglass. *Understanding the Process of Economic Change*. Princeton: Princeton University Press, 2005.

RAMOS, José Maria Rodriguez. *Lionel Robbins: contribuição para a metodologia da economia*. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo, 1993.

ROBBINS, Lionel. *Um ensaio sobre a natureza e a importância da ciência econômica*. Tradução: Rogério Galindo. São Paulo: Saraiva, 2012.

SALLES, Alexandre Ottoni Teatini; CAMATTA, Rafael Barbieri. Para além do consumo conspícuo: a teoria do consumo em Thorstein Veblen em *A Teoria da Classe Ociosa* e em *The Theory of Business Enterprise*. In: SALLES, Alexandre Ottoni Teatini; PESSALI, Huáscar Fialho; FERNÁNDEZ, Ramón Garcia. *Economia Institucional: fundamentos teóricos e históricos*. São Paulo: Unesp, 2017.

SECON, Vinicius. *Lionel Robbins e a definição de economia: aceitação e críticas*. Monografia (Graduação em Ciências Econômicas). Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 2015. Disponível em: <https://www.acervodigital.ufpr.br/handle/1884/44518>. Acesso em: 11/06/2020.

VEBLEN, Thorstein. Por que a Economia não é uma ciência evolucionária? In: SALLES, Alexandre Ottoni Teatini; PESSALI, Huáscar Fialho; FERNÁNDEZ, Ramón Garcia. *Economia Institucional: fundamentos teóricos e históricos*. São Paulo: Unesp, 2017[1898].

VEBLEN, Thorstein. O instinto para o artesanato e a aversão ao trabalho em geral. Tradução de Daniel Negreiros Conceição. *Oikos*, n.8, ano VI, p.181-204, 2007[1898].

VEBLEN, Thorstein. The Beginnings of Ownership. *American Journal of Sociology*, v.4, n.3, nov., p.352-365, 1898.

VEBLEN, Thorstein. *A teoria da classe ociosa: um estudo econômico das instituições*. São Paulo: Nova Cultural, 1988[1899].