

UNIVERSIDADE FEDERAL DO ESPÍRITO SANTO
CENTRO DE CIÊNCIAS JURÍDICAS E ECONÔMICAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA

RAFAEL BARBIERI CAMATTA

**CONSUMO E TAXAÇÃO DE BENS CONSPÍCUOS: ANÁLISE
TEÓRICA E UM ESTUDO EMPÍRICO SOBRE AS
IMPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE 2011 A 2020**

VITÓRIA

2023

RAFAEL BARBIERI CAMATTA

**CONSUMO E TAXAÇÃO DE BENS CONSPÍCUOS: ANÁLISE
TEÓRICA E UM ESTUDO EMPÍRICO SOBRE AS
IMPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE 2011 A 2020**

Tese apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Economia do Centro de Ciências Jurídicas e Econômicas da Universidade Federal do Espírito Santo, como requisito parcial para a obtenção do título de Doutor em Economia.

Orientador: Prof. Dr. Alexandre Ottoni Teatini Salles

VITÓRIA

2023

Ficha catalográfica disponibilizada pelo Sistema Integrado de
Bibliotecas - SIBI/UFES e elaborada pelo autor

C172c Camatta, Rafael Barbieri, 1986-
Consumo e taxação de bens conspícuos : análise teórica e um
estudo empírico sobre as importações brasileiras de 2011 a 2020 /
Rafael Barbieri Camatta. - 2023.
207 f.

Orientador: Alexandre Ottoni Teatini Salles.
Tese (Doutorado em Economia) - Universidade Federal do
Espírito Santo, Centro de Ciências Jurídicas e Econômicas.

1. Consumo (Economia). 2. Luxo. 3. Importação. 4.
Economia Institucional. 5. Análise de séries temporais. 6.
Direito tributário. I. Salles, Alexandre Ottoni Teatini. II.
Universidade Federal do Espírito Santo. Centro de Ciências
Jurídicas e Econômicas. III. Título.

CDU: 330


RAFAEL BARBIERI CAMATTA

CONSUMO E TAXAÇÃO DE BENS CONSPÍCUOS: ANÁLISE TEÓRICA E UM ESTUDO EMPÍRICO SOBRE AS IMPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE 2011 A 2020

Tese apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Economia do Centro de Ciências Jurídicas e Econômicas da Universidade Federal do Espírito Santo, como requisito parcial para a obtenção do título de Doutor em Economia.

Aprovada em 30 de março de 2023.


COMISSÃO EXAMINADORA

Documento assinado digitalmente
 ALEXANDRE OTTONI TEATINI SALLES
Data: 16/06/2023 16:57:45-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Prof. Dr. Alexandre Ottoni Teatini Salles


Universidade Federal do Espírito Santo

Orientador

Documento assinado digitalmente
 HERTON CASTIGLIONI LOPES
Data: 19/06/2023 13:10:38-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>


Prof. Dr. Herton Castiglioni Lopes

Universidade Federal da Fronteira Sul

Documento assinado digitalmente
 HUÁSCAR FIALHO PESSALI
Data: 19/06/2023 12:05:47-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>


Prof. Dr. Huáscar Fialho Pessali

Universidade Federal do Paraná

Documento assinado digitalmente
 OCTAVIO AUGUSTO CAMARGO CONCEIÇÃO
Data: 17/06/2023 10:43:37-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Prof. Dr. Octavio Augusto Conceição

Universidade Federal do Rio Grande do Sul

Documento assinado digitalmente
 ROGÉRIO ARTHMAR
Data: 19/06/2023 19:04:43-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Prof. Dr. Rogério Arthmar

Universidade Federal do Espírito Santo

O presente trabalho foi realizado com apoio da Fundação de Amparo à Pesquisa e Inovação do Espírito Santo (FAPES) – Código de Financiamento 010/019.

O presente trabalho foi realizado com apoio da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior – Brasil (CAPES) – Programa de Doutorado Sanduíche no Exterior (PDSE) - Código de Financiamento PDSE - 88881.624576/2021-01.

A minha mãe Silvia Barbieri Camatta, pelo suporte e incentivo.

Ao meu orientador Alexandre Ottoni Teatini Salles, por todos esses anos de diálogo e orientação.

To my co-advisor Zdravka Todorova, for the incredible reception and for so many insights.

Ao professor Edson Zambon Monte, por todas as preciosas dicas.

A minha esposa Kaline Firmo, por resistir a me ouvir falar sobre o mesmo assunto durante meia década.

Ao meu amigo Pedro Paulo Oliveira de Souza Ribeiro, pelos *insights* advindos de tantas áreas diversas do pensamento.

E de onde concluíram todos esses sabichões que o homem precisa de não sei que vontade normal, virtuosa? Como foi que imaginaram que ele, obrigatoriamente, precisa de uma vantagem sensata, vantajosa? O homem precisa unicamente de uma vontade independente, custe o que custar essa independência e leve onde levar. Bem, o diabo sabe o que é essa vontade...

Dostoiévsky, Memórias do Subsolo

RESUMO

A partir do estudo da literatura teórica acerca do consumo conspícuo, percebe-se que esse comportamento não somente possui raízes profundas na evolução humana, como também tem caráter pervasivo entre todas as classes sociais. Além disso, essa análise demonstra que o consumo demonstrativo é capaz de gerar uma série de problemas de cunho econômico e social, principalmente para indivíduos de baixa renda e para países subdesenvolvidos. É possível perceber ainda que diversos autores, da Escola Clássica à Economia Posicional, defendem que a tributação progressiva sobre esse tipo de consumo pode reduzir os efeitos do comportamento demonstrativo e emulativo. Apesar das diversas incursões teóricas sobre essa problemática ao longo dos últimos dois séculos e meio, constata-se que o tema não foi amplamente abordado empiricamente na Ciência Econômica. A presente pesquisa não foi capaz de encontrar estudos econômicos que investiguem esse fenômeno do ponto de vista dos determinantes da demanda de bens de luxo nacional. Da mesma forma, não foi possível encontrar trabalhos que abordassem como os bens conspícuos são taxados no Brasil. Assim, essa tese busca, a partir de uma ampla pesquisa teórica acerca do consumo e da taxaço de bens conspícuos na Ciência Econômica: (i) construir uma série temporal de modo a medir a variaço do consumo conspícuo nacional, especificamente no que tange à importaçáo de bens de luxo para os anos de 2011 a 2020; (ii) investigar quais foram os determinantes dessa importaçáo; e, por fim, (iii) analisar a estrutura tributária federal brasileira no que se refere aos impostos e contribuiçoes incidentes sobre os bens demonstrativos.

Palavras-chave: Consumo conspícuo. Consumo de luxo. Tributação sobre luxo. Determinantes de importaçáo.

ABSTRACT

The analysis of the theoretical economic literature about conspicuous consumption show that this behavior not only has deep roots on human evolution but it is also ubiquitous through all social classes. Nonetheless, the literature shows that the habit of demonstrative consumption can result in several economic and social problems, specially to low-income agents and underdeveloped countries. Additionally, authors from the Classical School to Positional Economics argue that progressive taxation on this type of consumption can diminish the effects of demonstrative and emulative behavior. Despite the various theoretical incursions on this issue over the past two and a half centuries, it appears that the topic has not been widely addressed empirically in Economic Science. The present research was not able to find any economic studies that investigate this phenomenon from the point of view of the determinants of Brazilian's demand for luxury goods. Likewise, it was not possible to find academic research on how conspicuous goods are taxed in Brazil. Thus, from a broad theoretical research on the consumption and taxation of conspicuous goods in Economic Science, this dissertation seeks: (i) to build a time series in order to measure the variation in Brazilian's conspicuous consumption, specifically with regard to luxury goods imports for the years 2011 to 2020; (ii) investigate what were the determinants of this importation; and, finally, (iii) to analyze the Brazilian federal tax structure regarding taxes and contributions levied on demonstrative goods.

Keywords: Conspicuous consumption. Luxury consumption. Luxury goods taxation. Import determinants.

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Categorização dos tipos de demanda para Leibenstein.....	P.44
Gráfico 2 – Curva de demanda para bens de Veblen	P.45
Gráfico 3 – Evolução das variáveis (em nível) no período de Jan/2011 a Dez/2020	p.106
Gráfico 4 - Evolução mensal das séries CC, Importações Gerais, Câmbio e PIB em índices (Jan/2011 = 100)	p.107
Gráfico 5 - Evolução mensal das séries CC e CCPM em índices (Jan/2011 = 100)	p.108
Gráfico 6 – Evolução mensal das séries CC (em nível) por classe em Milhões de US\$ de 1982-1984.....	p. 110
Gráfico 7 - Subséries Sazonais Consumo Conspícuo Importado por Categoria	p. 110
Gráfico 8 – Funções de Autocorrelação das Séries de Consumo Conspícuo Importado por Categoria	p.111
Gráfico 9 – Inverso das raízes unitárias do polinômio até VAR(4)	p. 121
Gráfico 10 - Função de resposta ao impulso (1 d.p.) considerando os efeitos das demais variáveis sobre ICC, com decomposição de Cholesky	p. 124
Gráfico 11 – Função de resposta ao impulso (1 d.p.) considerando os efeitos das demais variáveis sobre ICC, com função de impulso-resposta generalizada	p. 125

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Pervasividade e consequências macroeconômicas a respeito do consumo conspícuo pré-TCO (1899)	p.25
Tabela 2 - Efeitos Deletérios do Consumo Conspícuo segundo Duesenberry (1949), Nurkse (1952, 1953), Furtado (1971, 1974, 1991), Galbraith (1958) e Hirsch (1977)	p.69
Tabela 3 – “Dilema do Prisioneiro” aplicado ao Consumo de Bens Conspícuos	p.84
Tabela 4 - Alíquotas sobre Consumo Tributável	p.87
Tabela 5 - Quantidade de Grandes Grupos Empresariais de Luxo para os Setores de Cosméticos, Perfumaria e Moda por países	p.100
Tabela 6 - Subcategorias de Bens Relativas aos Tipos de Veículos (CC2)	p. 101
Tabela 7 - Subcategorias de Bens relativas à Ourivesaria e à Relojoaria (CC3)	p.102
Tabela 8 - Variáveis, unidades, siglas e fontes	p.105
Tabela 9 - Estatísticas descritivas das variáveis	p.106
Tabela 10 – Hipóteses	p. 114
Tabela 11 – Variáveis utilizadas no modelo, unidades, siglas e fontes	p. 117
Tabela 12 - Teste de raiz unitária para as variáveis em nível	p. 118
Tabela 13 - Teste de raiz unitária para as variáveis em primeira diferença	p. 118
Tabela 14 – Determinação do número de defasagens do modelo VAR (variáveis em nível)	p. 119
Tabela 15 - Resultados do teste de traço	p. 119
Tabela 16 - Resultados do teste de máximo autovalor	p. 120
Tabela 17 – Determinação do número de defasagens do modelo VAR (CC e CCPM em nível, CAM e PIB em primeira diferença)	p. 121
Tabela 18 – Bloco-causalidade de Granger	p. 122
Tabela 19 – Coeficientes do Modelo VAR(4)	p. 123

Tabela 20 – Decomposição da Variância para a variável ICC	p.127
Tabela 21 – Alíquotas gerais e exceções relevantes do PIS/PASEP e COFINS	p. 137
Tabela 22 – Alíquotas dos tributos federais incidentes sobre bens de vestuário, acessórios pessoais e perfumaria	p. 140
Tabela 23 – Alíquotas dos tributos federais incidentes sobre automóveis	p. 143
Tabela 24 – Alíquotas dos tributos federais incidentes sobre embarcações	p. 146
Tabela 25 – Alíquotas dos tributos federais incidentes sobre bens de joalheria, ourivesaria, relojoaria	p. 147
Tabela 26 – Alíquotas dos tributos federais incidentes sobre obras de arte e obras de marfim	p. 148

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	15
2 CONSUMO E TAXAÇÃO DE BENS CONSPÍCUOS NA CIÊNCIA ECONÔMICA: UM DEBATE ENVOLVENDO A ESCOLA CLÁSSICA, O INSTITUCIONALISMO ORIGINAL E JOHN MAYNARD KEYNES	19
2.1 CONSUMO E TAXAÇÃO DE BENS CONSPÍCUOS NA LITERATURA ECONÔMICA CLÁSSICA.....	20
2.2 O CONSUMO CONSPÍCUO PARA THORSTEIN VEBLEN	26
2.2.1 O Consumo Conspícuo como parte da Teoria do Processo de Decisão Vebleniana	29
2.3 A MOTIVAÇÃO DO CONSUMO NA LITERATURA DE 1900 A 1950: O INSTITUCIONALISMO DE MITCHELL E O “CONSUMO RELATIVO DE KEYNES” ..	33
2.4 A NEGLIGÊNCIA COM O CONCEITO DE CONSUMO CONSPÍCUO	38
2.5 CONSIDERAÇÕES FINAIS	41
3 CONSEQUÊNCIAS MACROECONÔMICAS DO CONSUMO CONSPÍCUO: EFEITO DEMONSTRAÇÃO, MIMETISMO DAS ELITES, EFEITO DEPENDÊNCIA E OS LIMITES SOCIAIS PARA O CRESCIMENTO ECONÔMICO	42
3.1 A SÍNTESE NEOCLÁSSICA DA TEORIA DA CLASSE OCIOSA	43
3.2 O <i>EFEITO DEMONSTRAÇÃO</i> DE JAMES DUESENBERY	46
3.2.1 A Tentativa de Dissociação entre os conceitos de <i>Efeito Demonstração</i> e <i>Consumo Conspícuo</i>.....	50
3.3 O EFEITO DEMONSTRAÇÃO INTERNACIONAL DE RAGNAR NURKSE: EFEITOS DELETÉRIOS DO CONSUMO CONSPÍCUO SOBRE PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO.....	52
3.3.1 O Efeito Demonstração Planejado de Alpha Chiang: O papel de herói da demonstração e a defesa da desigualdade.	54
3.3.2 O Efeito Demonstração Hirsch/Veblen de Jeffrey James	57
3.4 O MIMETISMO DAS ELITES NO CONTEXTO DO ESTRUTURALISMO CEPALINO DE CELSO FURTADO	59

3.5 O EFEITO DEPENDÊNCIA E A SOCIEDADE AFLUENTE DE JOHN KENNETH GALBRAITH.....	63
3.6 O PARADOXO DA AFLUÊNCIA E A ECONOMIA POSICIONAL DE FRED HIRSCH.....	65
3.7 COMENTÁRIOS FINAIS.....	69
4 CONSUMO CONSPÍCUO E TAXAÇÃO DE BENS POSICIONAIS: A PROPOSTA DE ROBERT FRANK E SUA RESSONÂNCIA NA LITERATURA ECONÔMICA ENTRE 2000 E 2020.....	71
4.1 BENS POSICIONAIS E CONSEQUÊNCIAS DO CONSUMO CONSPÍCUO PARA ROBERT FRANK.....	72
4.1.1 Raízes da Preocupação Posicional dos Agentes Econômicos: instintos e emulação	73
4.1.2 Renda, Consumo, Bens Públicos e Nível de Felicidade	75
4.1.3 O Consumo de Bens Posicionais, o Mercado de <i>Status</i> e o <i>Choosing the Right Pond</i>	78
4.2 O DILEMA DO PRISIONEIRO DO “BOM PARA UM RUIM PARA TODOS” E A TAXAÇÃO REDISTRIBUTIVA SOBRE O CONSUMO.....	82
4.3 A RESSONÂNCIA DA TAXAÇÃO SOBRE CONSUMO POSICIONAL NA LITERATURA ECONÔMICA RECENTE (2000-2020).....	89
4.4 COMENTÁRIOS FINAIS.....	93
5 A IMPORTAÇÃO DE BENS CONSPÍCUOS NO BRASIL DE 2011 A 2020.....	95
5.1 CONSUMO CONSPÍCUO, CONSUMO DE LUXO E CRITÉRIO PARA SELEÇÃO DE BENS.....	96
5.2 MENSURAÇÃO DO CONSUMO CONSPÍCUO IMPORTADO	98
5.2.1 Base de dados	98
5.2.2 Séries de Importação de Bens Conspícuos por Categoria	99
5.3 DEMAIS SÉRIES DE INTERESSE	103
5.3.1 Produto Interno Bruto	104
5.3.2 Câmbio real efetivo para importações	104
5.3.3 Preço médio dos bens conspícuos importados	104
5.3.4 Importações Gerais	105

5.4 ANÁLISE DESCRITIVA E GRÁFICA	105
5.5 COMENTÁRIOS FINAIS.....	111
6 DETERMINANTES DA IMPORTAÇÃO DE BENS CONSPÍCUOS NO BRASIL ENTRE 2011 E 2020: UMA ANÁLISE A PARTIR DO MODELO VETOR AUTO REGRESSIVO (VAR).....	113
6.1 REVISÃO BIBLIOGRÁFICA E HIPÓTESES.....	113
6.2 METODOLOGIA.....	115
6.3 APRESENTAÇÃO DAS VARIÁVEIS	117
6.4 RESULTADOS E DISCUSSÕES	117
6.5 COMENTÁRIOS FINAIS.....	128
7 TRIBUTAÇÃO FEDERAL SOBRE BENS CONSPÍCUOS IMPORTADOS NO BRASIL	130
7.1 BASE JURÍDICA.....	131
7.1.1 Imposto sobre Importação (II)	131
7.1.2 Imposto sobre produtos Industrializados (IPI).....	135
7.1.3 PIS/PASEP e COFINS	136
7.2 ANÁLISE DO PERFIL TRIBUTÁRIO FEDERAL SOBRE BENS CONSPÍCUOS	138
7.2.1 Vestuário, acessórios e perfumaria	139
7.2.2 Automóveis para o transporte de até 6 passageiros	141
7.2.3 Motocicletas.....	143
7.2.4 Aeronaves e helicópteros.....	143
7.2.5 Embarcações	145
7.2.6 Joalheria, ourivesaria, relojoaria e obras de arte	146
7.3 COMENTÁRIOS FINAIS	149
8 COMENTÁRIOS FINAIS.....	151
REFERÊNCIAS	160
APÊNDICES	177

1 INTRODUÇÃO

A partir do estudo da literatura teórica acerca do consumo conspícuo, percebe-se que esse comportamento não somente possui raízes profundas na evolução humana, como também tem caráter pervasivo entre todas as classes sociais. Além disso, essa análise demonstra que o consumo demonstrativo é capaz de gerar uma série de problemas de cunho econômico e social, principalmente para indivíduos de baixa renda e para países subdesenvolvidos. É possível perceber ainda que diversos autores - da Escola Clássica à Economia Posicional - defendem que a tributação progressiva sobre esse tipo de consumo pode reduzir os efeitos do comportamento demonstrativo e emulativo.

Apesar das diversas incursões teóricas sobre essa problemática ao longo dos últimos dois séculos e meio, constata-se que o tema não foi amplamente abordado empiricamente na Ciência Econômica. Do ponto de vista da motivação dos agentes, essa lacuna vem sendo remediada nas últimas décadas a partir de estudos comportamentais na área da Economia Posicional. Por outro lado, a presente pesquisa não foi capaz de encontrar estudos econômicos que investiguem esse fenômeno do ponto de vista dos determinantes da demanda de bens de luxo no Brasil¹.

Da mesma forma, não foi possível encontrar trabalhos que abordassem como os bens conspícuos são taxados no território nacional. Esse é um ponto importante do sistema tributário, dado que, a partir do exame das alíquotas incidentes sobre o luxo, pode-se compreender o nível de progressividade dos impostos e contribuições sobre o consumo. Essa análise permite ainda diagnosticar o nível de complexidade do sistema de tributação indireta sobre bens.

Com base nas constatações acima, essa tese busca, a partir de uma ampla pesquisa teórica acerca do consumo e da taxaço de bens conspícuos na Ciência Econômica: (i) construir uma série temporal de modo a medir a variação do consumo conspícuo nacional, especificamente no que tange à importação de bens de luxo para os anos de 2011 a 2020; (ii) investigar quais foram os determinantes dessa importação; e, por fim, (iii) analisar a estrutura tributária federal brasileira no que diz respeito aos impostos e às contribuições incidentes sobre a importação de bens demonstrativos.

¹ Destaca-se aqui a importante tese de Palmieri Júnior (2017): *A gourmetização em uma sociedade desigual: um estudo da diferenciação do consumo de alimentos industrializados no Brasil*. Nessa, o autor trata, de maneira empírica, o consumo por diferenciação no setor de alimentos a partir de dados da Pesquisa de Orçamento Familiar, da Pesquisa Anual da Indústria e do Cadastro Central de Empresas e de dados da Associação da Indústria de Alimentos. Defende-se que esse trabalho constitui uma referência de excelência no estudo empírico sobre o consumo conspícuo no Brasil, e complementa, para o setor de alimentos, o tema da presente tese.

Assim, o presente estudo pretende contribuir para a literatura econômica nos seguintes pontos: (i) apresenta um estudo na área de História do Pensamento Econômico em referência ao consumo e a taxação de bens conspícuos desde a Escola Clássica até desdobramentos recentes da Economia Posicional; (ii) propõe uma métrica para o consumo conspícuo importado no Brasil; (iii) ao realizar um tratamento empírico acerca dos determinantes do consumo conspícuo importado no Brasil, contribui para os campos da Economia Institucional Original, da Economia Posicional e da literatura de determinantes de importação no Brasil; e (iv) analisa a estrutura tributária federal brasileira no que concerne à importação bens de luxo.

A respeito da contribuição à Economia Institucional Original, o presente trabalho ambiciona se enquadrar no que Hodgson (2020, p.63) determina como a *agenda de pesquisa futura em Economia Institucional*². Segundo o autor, essa agenda deve se basear, entre outros pontos: em dados e testes empíricos que busquem analisar a influência de instituições sobre a performance econômica; e na tradição de Commons acerca do papel das leis sobre essa performance.

Essa tese almeja ainda se enquadrar no que Souza (2018, p.24) afirma ser uma pequena e pouco explorada produção nacional que busca compreender a desigualdade a partir dos “mais ricos e o que lhes ‘sobra’”. Concorde-se com o autor que, devido ao alto grau de concentração de renda e riqueza no Brasil, estudos que tensionam analisar a desigualdade a partir do escrutínio do comportamento das elites deveriam ter mais protagonismo³.

Para tanto essa tese está dividida em 7 capítulos além dessa introdução. No capítulo 2, serão analisadas as contribuições teóricas acerca do consumo e taxação de bens conspícuos entre o final do século XVII até meados do século XX. Particularmente, esse capítulo abrangerá a contribuição de autores da Escola Clássica (Adam Smith, David Ricardo, John Rae e John Stuart Mill), da Economia Institucional Original (Thorstein Veblen e Wesley Clair Mitchell) e de John Maynard Keynes. Serão também discutidos alguns motivos que podem explicar a diminuição do interesse sobre esse tema na primeira metade do século XX.

O capítulo 3 apresentará, a partir da literatura econômica das décadas de 1950 a 1970, como o comportamento de consumir conspicuamente gera problemas macroeconômicos tanto em sociedades pobres quanto em sociedades ricas. A fim de cumprir esse objetivo, serão abordadas as contribuições de James Duesenberry (1949) acerca do *efeito demonstração* e da *hipótese de*

² No original: *Institutional research in the future*” (HODGSON, 2020, p.63-64).

³ Souza (2018) é o autor da premiada tese: *Uma História de Desigualdade: a concentração de renda entre os ricos, 1926-2013*.

renda relativa; de Ragnar Nurkse (1952, 1953) no que diz respeito à variante internacional do *efeito demonstração*; de Celso Furtado (1971, 1974, 1991) em referência ao *mimetismo das elites*; de Kenneth Galbraith (1958[1998]) no que concerne ao *efeito dependência*; e da proposta de economia posicional de Fred Hirsch (1977).

O capítulo 4 apresentará como Robert Frank (1985; 1999) desenvolve a Economia Posicional fundada por Hirsch no que se refere à análise acerca do consumo conspícuo. Será discutida também como, diferente de Hirsch, Frank desenvolve uma proposta de tributação progressiva sobre o consumo a partir dessa matriz teórica. O capítulo ainda discorre não exaustivamente sobre a ressonância das propostas do autor na literatura recente.

O capítulo 5 apresenta a construção de uma série histórica sobre a importação de bens conspícuos no Brasil, para o período de 2011 a 2020. O capítulo busca ainda analisar descritiva e graficamente o comportamento dessa série conjuntamente com as seguintes variáveis econômicas: renda, câmbio real efetivo para importações, preço médio dos bens de luxo e importações gerais.

O capítulo 6 utiliza a série construída no capítulo anterior de modo a, a partir de um modelo vetor auto regressivo (VAR), diagnosticar quais foram os determinantes da importação de luxo no Brasil para o período de 2011 a 2020. Conforme será demonstrado, encontrou-se evidências de que a importação de luxo é determinada principalmente pela variação da renda nacional. Nota-se, ainda, que a importação dessa categoria de bens se mostra bastante inelástica a seu preço médio. Essas evidências serão discutidas a partir das contribuições teóricas apresentadas nos primeiros capítulos, em especial no referente às obras de Veblen e Nurkse.

No capítulo 7 será analisada a estrutura tributária relativa aos tributos federais brasileiros⁴ (Imposto sobre Importação, Imposto sobre Produto Industrializado, contribuição para o Programas de Integração Social, contribuição para o Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público, e Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social), no que concerne à importação de bens de luxo. Para efeitos comparativos, sempre que possível, serão examinadas alíquotas incidentes sobre bens comuns de categoria equivalente. O capítulo ainda tece análises comparativas entre a tributação incidente sobre a importação e sobre a produção

⁴ A análise se refere a legislação vigente em fevereiro de 2023.

nacional de luxo. Por fim, o último capítulo sistematiza as contribuições e conclusões dessa tese.

2 CONSUMO E TAXAÇÃO DE BENS CONSPÍCUOS NA CIÊNCIA ECONÔMICA: UM DEBATE ENVOLVENDO A ESCOLA CLÁSSICA, O INSTITUCIONALISMO ORIGINAL E JOHN MAYNARD KEYNES⁵

Os primeiros escritos econômicos a respeito do consumo e produção de bens voltados à demonstração de riqueza datam do século XVII. Porém, é somente na obra *A teoria da classe ociosa* (TCO), de Thorstein Veblen (1899), que a problemática da motivação interpessoal na decisão de consumo figura como ponto central para a compreensão não apenas das mudanças no comportamento da demanda, mas do sistema econômico como um todo⁶. Todavia, diferentemente dos economistas clássicos, Veblen não tratou da utilização de impostos sobre esses bens como política pública. Além dessa dualidade, nota-se que nos cinquenta anos posteriores à publicação da TCO, as discussões acerca da motivação, consumo e tributação de bens conspícuos foram relegadas a uma segunda ordem de importância na ciência econômica⁷.

O objetivo desse capítulo é analisar as contribuições teóricas acerca do consumo e taxaço de bens conspícuos entre o final do século XVII até a metade do século XX. Particularmente, busca-se analisar a contribuição de autores da Escola Clássica (Adam Smith, David Ricardo, John Rae e John Stuart Mill), da Economia Institucional Original (Veblen e Wesley Clair Mitchell) e da abordagem de John Maynard Keynes. Procura-se também discutir alguns motivos que podem explicar a diminuição do interesse sobre o tema na primeira metade do século XX.

É importante ressaltar que a discussão acerca do tema envolve tanto aspectos microeconômicos – relativos à formação e transmissão de preferências dos consumidores – quanto aspectos

⁵ Uma versão deste capítulo foi publicada na revista *História Econômica e História de Empresas* (CAMATTA e SALLES, 2022). O autor agradece as valorosas contribuições de três pareceristas anônimos. Da mesma forma, o autor agradece as contribuições oferecidas na primeira qualificação dessa tese pelo Prof. Dr. Huáscar Pessali.

⁶ Apesar de indicar que a motivação pela posse de mercadorias advém de causas sociais – mais especificamente das relações sociais de produção – a teoria do fetichismo da mercadoria de Marx ([1867] 1996a) não trata especificamente do consumo interpessoal motivado por demonstração de riqueza. Segundo Furtado (1971, p.24), Marx “(...) afirma que o consumo conspícuo tende a crescer e institucionalizar-se com a ampliação do excedente”. Apesar disso, Furtado aponta que o autor não deixa claro em que medida esse excedente se divide entre investimento e consumo capitalista, apenas que “pareceria supor que existe uma relação estável entre ambos” (FURTADO, 1971, p.24). Ressalta-se que Marx não utiliza o termo “consumo conspícuo”, mas sim “grau convencional de esbanjamento” e “ostentação de riqueza” (MARX, [1867]1996b, p.226).

⁷ Essa tese de arrefecimento do interesse no consumo interpessoal é corroborada por Frank (1985), McAdams (1992), Chao e Schor (1998) e Mason (1995; 1998). Este último aponta que a “negligência” com relação à discussão teórica deste tema é observada de maneira mais clara na escola neoclássica.

macroeconômicos – no que tange aos efeitos desse tipo de consumo na conjuntura institucional. Assim, serão tratadas ambas as abordagens sobre o tema ao longo do período delimitado.⁸

Para tanto, este capítulo é dividido em cinco partes além desta introdução. A primeira seção examina como o consumo e a taxaço de bens para fins demonstrativos foram abordados entre os expoentes da Escola Clássica. Em seguida, discute-se o papel central do consumo conspícuo na análise institucionalista de Veblen. A terceira seção discute o tratamento desse tema por Mitchell e Keynes. A seção seguinte aborda as possíveis motivações para a queda de interesse acerca do tema durante a primeira metade do século XX. Uma seção de comentários finais encerra o artigo.

2.1 Consumo e Taxação de Bens Conspícuos na Literatura Econômica Clássica

Como dito anteriormente, as pesquisas de natureza teórica sobre o hábito de consumir conspicuamente datam de um período anterior ao surgimento da ciência econômica como disciplina autônoma. Bernard Mandeville (1714), um dos filósofos que tratou especificamente do tema, propôs que o consumo de luxo e a emulação tendiam a impulsionar os indivíduos a aumentar seu nível de trabalho, produtividade e, conseqüentemente, de riqueza. Mandeville ressaltou a correlação positiva entre a pervasividade desse comportamento e o aumento da riqueza das nações de sua época. Assim, o autor corrobora a tese do fisiocrata Dudley North (1691) de que leis suntuárias, ao proibir ou reduzir o consumo de luxo, geralmente geravam redução da capacidade industrial e de geração de renda do país (MASON, 1998).⁹

A tese mandevilliana sobre o aspecto virtuoso do vício e do luxo foi duramente criticada por Adam Smith (1759). Suas discordâncias partem do próprio conceito de luxo empregado por Mandeville (1714). Segundo Smith ([1759] 1984, p. 312): “*Every thing, according to him, is luxury which exceeds what is absolutely necessary for the support of human nature, so that there is vice even in the use of a clean shirt, or of a convenient habitation*”. Assim, segundo o

⁸ Qualquer investigação que busque compreender o funcionamento do consumo conspícuo deve levar em conta seus aspectos individuais e sociais. Nas palavras de Todorova (2013, p. 1186, grifo nosso): “*Waste is considered a ‘necessity’ at the individual level because it generates income and secures status to those who engage in its production and consumption. Consequently, conspicuous consumption and waste should be viewed as a broader process – and not just part of individual decision making*”.

⁹ Segundo Hollander (1984, p. 4), leis suntuárias podem ser definidas como “*rules designed to inhibit specified consumption practices on the part of all or some segments of society*”.

autor inglês, a conclusão de Mandeville só faria sentido a partir dessa definição excessivamente ampla de luxo.

Em contrapartida, Smith ([1776] 1996a, p. 322) aponta que os artigos “de necessidade” não se restringem à subsistência do indivíduo, uma vez que englobam “tudo aquilo sem o que, por força do costume do país, é indigno passarem pessoas respeitáveis, mesmo da classe mais baixa”. Há nessa definição uma alusão clara aos efeitos sociais do consumo, assim como à mutabilidade das “leis de decência” que o determinam.

Diferentemente dos alimentos (e demais artigos “de necessidade”), cuja demanda é “restrita pela capacidade do estômago humano”, Smith defende que a demanda por bens de luxo é infinita. Outra diferença repousa no fato de que essa demanda não obedece a estímulos intersubjetivos. Essa característica individual da motivação ao consumo suntuário fica clara na seguinte passagem:

Já que é o estado de espírito de cada um que determina o grau de seu consumo [de luxo], cada um contribui conforme seu estado de espírito, mais do que em proporção com sua renda, sendo que os pródigos contribuem mais do que na proporção adequada, e os parcimoniosos contribuem menos. (SMITH, [1776] 1996b, p. 344)

A discussão sobre o luxo permeia *A riqueza das nações* desde a concepção mais básica acerca da lei de demanda, passando por diferentes debates, tais como: comércio internacional; introdução de hábitos de vaidade a partir de cerimônias governamentais; emulação dos hábitos de consumo dos comerciantes por seus empregados; diferenças de percepção com relação ao luxo entre a aristocracia, clero e plebe; pedágios; elevação desse tipo de consumo nas cortes e, conseqüentemente, efeitos deletérios desse aumento no endividamento e na capacidade defensiva do estado; e taxaço.

Ao tratar desse último tema, o autor afirma que os impostos voltados aos bens de luxo são os que têm menor poder danoso ao sistema econômico.¹⁰ Isso se deve ao fato de que a taxaço do luxo é cobrada exclusivamente sobre seu consumidor, que, na maioria dos casos, pertence aos segmentos mais ricos da sociedade. Ao decidir pelo consumo extravagante, o agente tem total controle sobre a quantidade paga e qualquer “dificuldade considerável em razão desses impostos” não resvalaria para o restante da comunidade.

¹⁰ Deve-se levar em consideração que a taxaço de renda era impraticável, dada a conjuntura institucional e burocrática dos governos, à época da publicação de *A riqueza das nações*.

Outra vantagem da taxação de bens de luxo adviria do fato de que o aumento de seu preço não gera um aumento dos salários e, conseqüentemente, inflação generalizada, dado que não compõe a cesta de consumo essencial dos trabalhadores.¹¹ Ainda sobre o tema, Smith ([1776] 1996b, p. 297) afirma:

Em contrapartida, para os ricos a causa primordial de gastos são o luxo e a ostentação; ora, uma casa magnífica embeleza ou propicia o melhor proveito de todos os outros luxos e vaidades que eles possuem. Por isso, um imposto sobre aluguéis de casa geralmente recairia com maior peso sobre os ricos, não havendo, talvez, nesse tipo de desigualdade nada de particularmente absurdo. É muito razoável que os ricos contribuam para a receita pública, não somente em proporção com sua renda, mas em proporção maior.

Nota-se, portanto, uma dualidade nas características interpessoais sobre a preferência pelo luxo elaboradas por Smith. Apesar de afirmar que luxo e ostentação estão correlacionados, o autor não reconhece os efeitos negativos da renúncia desse consumo sobre a estima social. Apesar da postura smithiana acerca da moralidade e conseqüências econômicas do luxo, o autor deixa claro que qualquer tipo de controle estatal sobre a decisão absoluta de consumir – e, conseqüentemente, sobre a liberdade individual – é completamente descabida.

Posteriormente, David Ricardo ([1817] 1996, p. 149) corrobora a tese smithiana acerca dos efeitos da taxação dos bens de luxo. Em suas palavras:

Os impostos sobre mercadorias geralmente consideradas de luxo recaem exclusivamente sobre aqueles que as consomem. Um imposto sobre o vinho é pago pelo consumidor de vinho. Um imposto sobre cavalos de luxo ou sobre as carruagens é pago por aqueles que desfrutam dessas satisfações e na exata proporção de sua quantidade. Mas os impostos sobre os gêneros de primeira necessidade não afetam os seus consumidores proporcionalmente à quantidade consumida, mas muitas vezes numa proporção muito maior.

Segundo o autor, além desse imposto recair exclusivamente no consumidor conspícuo, ele é pago majoritariamente a partir de rendimentos (lucros e salários), logo, não reduz o estoque de capital do país. Ricardo aponta que apesar do aumento dos preços provocados pela taxação, os indivíduos continuarão consumindo conspicuamente em função do hábito adquirido e conseqüente dificuldade de renunciar a uma fonte de prazer. Contudo, isso ocorre até certo ponto. Eles deixarão imediatamente de consumir quando o preço atingir um limite autoestabelecido, uma vez que “cada pessoa tem uma escala de preferências pela qual ela avalia suas satisfações, mas tal escala é tão variável quanto o caráter humano” (RICARDO, [1817]

¹¹ “Os impostos sobre artigos de luxo não apresentam nenhuma tendência a produzir aumento do preço de quaisquer outros bens, a não ser o das mercadorias tributadas” (Smith, [1776] 1996b, p. 324).

1996, p. 176). Nota-se, portanto, uma concordância com Smith acerca da motivação individual no que se refere às preferências pelo consumo de luxo.

Em contrapartida à abordagem elaborada por Smith e Ricardo, Nassau Senior ([1836] 1965) se posicionou de maneira mais apologética em relação ao consumo suntuário. Para o autor, a classe mais alta só poderia exercer adequadamente seu papel social em situações em que sua superioridade fosse latente. Isso significa que ela deveria exercer a demonstração pecuniária de modo a se diferenciar das classes populares. Senior não tratou especificamente da emulação, mas reconheceu a pervasividade da tendência à ostentação em todos os estratos sociais (MCADAMS, 1992; MASON, 1998).

Dentre os autores que antecederam o tratamento vebleniano sobre o consumo conspícuo, o trabalho elaborado por John Rae é o que mais se aproxima do que viria a ser desenvolvido pelo autor institucionalista. Rae ([1834] 1905) elenca a autoindulgência por meio do consumo de luxo como uma das forças contrárias ao desenvolvimento econômico e ao bem-estar social. Isso ocorre porque, para o autor, esses efeitos econômicos danosos se devem à emulação do consumo conspícuo pelas classes inferiores. Devido à limitação pecuniária, essas classes tenderiam a realocar a renda destinada à subsistência e à poupança para o consumo demonstrativo, comprometendo, assim, a possibilidade de ascensão social futura.

Segundo Rae ([1834] 1905, p. XV), a tendência ao consumo demonstrativo baseado na propensão à vaidade dos indivíduos sempre esteve presente na história.¹² Nas palavras do autor:

There is a propensity among men to attain superiority over one another. This may be termed vanity, and is gratified by the evident possession of things which others have not the means of acquiring; and therefore by the possession of commodities of which the consumption is conspicuous.

Rae aponta que a taxação desses bens não geraria diminuição de sua demanda, dado que essa se baseia justamente em preços elevados. Afirma ainda que a taxação poderia ser utilizada para compensar a queda dos preços advindos da redução dos custos de produção e dos avanços tecnológicos, mantendo assim o interesse conspícuo nessas mercadorias. Apesar de não haver nenhuma referência a Rae na TCO,¹³ Veblen viria a apresentar propostas bem próximas com relação à ubiquidade e à emulação do consumo conspícuo (apresentadas na seção seguinte).

¹² Prova disso seriam os registros de leis suntuárias desde a antiguidade greco-romana.

¹³ Veblen cita Rae em seu artigo de 1909 (“*The limitations of marginal utility*”), porém não se refere à abordagem sobre consumo conspícuo elaborada pelo autor.

Ainda com relação ao debate sobre o consumo de bens de luxo antes da TCO, deve-se mencionar que, assim como Smith, Ricardo e Rae, John Stuart Mill ([1848] 1996a, p. 221) elaborou uma visão simpática à taxaço do luxo:

O que sobra são impostos sobre artigos de luxo. Estes apresentam algumas características que recomendam fortemente tais impostos. Primeiramente, tais impostos nunca podem, em hipótese alguma, atingir aqueles cujo rendimento é totalmente gasto com artigos de primeira necessidade, e ao mesmo tempo atingem aqueles que gastam em luxo aquilo que lhes é indispensável simplesmente para viverem com saúde. Em segundo lugar, tais impostos operam, em alguns casos, como uma espécie de lei suntuária útil — aliás, a única lei suntuária útil.

Em uma incursão acerca da intersubjetividade do consumo, Mill ([1848] 1996a, p. 221) complementa:

[G]rande parte dos gastos das classes mais altas e médias [...] não são contraídos em função do prazer proporcionado pelos objetos nos quais o dinheiro é gasto, mas sim em atenção à consideração pública, a uma ideia de que dessas classes se esperam certas despesas, como inseparáveis da posição que ocupam; só posso pensar que é altamente desejável taxar tais tipos de gastos. Se a tributação os desestimular, produz-se algum bem, caso contrário, não se tem nenhum prejuízo; com efeito, na medida em que se tributam coisas desejadas e possuídas por motivos desse gênero, ninguém fica em situação pior por isso.

Para Mill, em conformidade com Rae, o aumento de preços devido à taxaço de bens de luxo não tende a reduzir sua demanda. O autor cita a tese de Jean de Sismondi, na qual quando os “artigos de vaidade” têm seu preço reduzido, o consumidor (conspícuo) tende a procurar substitutos mais caros. Mason (1998) aponta que a proposta de taxaço dos bens de luxo, compartilhada entre Mill e Sismondi representa uma curiosa concordância entre um dos mais eminentes autores liberais, e um dos precursores do socialismo.

A partir dessa exposição, nota-se que a discussão sobre o consumo conspícuo na Escola Clássica foi centralizada no seu componente moral, em seus efeitos econômicos e sociais, e principalmente em questões ligadas à sua taxaço. Com exceção do grande destaque dado por Rae e da breve descrição encontrada em Mill, a intersubjetividade que motiva esse consumo, tal como proposto por Veblen, não figura como ponto principal de análise.

A partir do surgimento da Escola Marginalista, inicia-se um processo de progressivo desinteresse na discussão desses pontos que até então haviam figurado em algumas das mais importantes obras da economia clássica. Esse ponto é comprovado pela total ausência de referências ao consumo interpessoal nas obras seminais de Stanley Jevons, Karl Menger e Leon Walras (Mason, 1998). Uma exceção importante é encontrada em Alfred Marshall ([1890] 1990). Assim como Smith, Marshall tratou da diferença entre o consumo voltado à ostentação

de riqueza e aquele voltado à adequação ao grupo. Posicionou-se também a respeito da ineficácia das leis suntuárias, sobre o aumento vertiginoso do consumo conspícuo nos Estados Unidos e sobre a importância da compreensão dos fenômenos sociais na ciência econômica. Não obstante o tratamento (limitado) dado ao tema, observa-se claramente que o autor optou por construir uma teoria matematizada e operacional, com o objetivo de sistematizar a relação entre preços e quantidades. Essa escolha implicou a abstração de alguns fenômenos sociais. É nesse contexto que o autor opta pelo método de equilíbrio parcial, peça fundamental para a microeconomia neoclássica. Essa opção por maior precisão ao custo de menor abrangência teórica acompanhou a teoria neoclássica ao longo do século seguinte à publicação de seu *Principles of economics*.

Em suma, pode-se observar uma dupla dualidade no tratamento analítico do consumo conspícuo nos escritos dos autores que antecederam a Veblen: (i) efeitos macroeconômicos positivos *versus* negativos; e (ii) ubiquidade *versus* restrição. A tabela 1 sistematiza esse debate.

Tabela 1 – Pervasividade e consequências macroeconômicas a respeito do consumo conspícuo pré-TCO (1899)

Pervasividade	
Ubíquo	Mandeville (1714); Rae (1834); Senior (1836)
Restrito	Smith (1776); Ricardo (1817)
Consequências econômicas	
Positivas	North (1691); Mandeville (1714); Senior (1836)
Negativas (favoráveis à taxação)	Smith (1759, 1776), Ricardo (1817), Rae (1834); Mill (1848)

Fonte: Elaboração própria.

Após essa discussão acerca do consumo conspícuo na perspectiva clássica, a seção seguinte tratará de como a *Teoria da classe ociosa* de Veblen estabeleceu fundamentos teóricos mais amplos. Esse livro tornou-se não somente a referência acadêmica mais amplamente divulgada sobre consumo conspícuo nas Ciências Sociais, como também lançou bases teóricas fundamentais para a escola que mais tarde foi chamada de Institucionalismo Original.

2.2 O Consumo Conspícuo para Thorstein Veblen

A teoria do consumo conspícuo vebleniana foi apresentada pelo autor na TCO, seu primeiro e mais proeminente livro¹⁴. A obra parte de uma análise do surgimento de uma classe social que compreendia indivíduos ocupados em funções governamentais, bélicas, religiosas e esportistas, isto é, voltados a funções desconectadas de qualquer atividade produtiva¹⁵. Esse segmento social empregaria seu tempo e esforço em atividades tais como: visitas, passeios, clubes, círculos de costura, esportes, organizações de caridade, assim como em atividades de treinamento aos “bons” costumes e ao “bem” vestir.

Para Veblen, a evolução das relações sociais ao longo dos séculos se pautou na competição pela dominação do meio material, não com o objetivo de simplesmente preservar a subsistência humana, mas principalmente de acumulação das mercadorias capazes de demonstrar poder e honra. Historicamente, a utilização da violência como mecanismo de obtenção de prestígio perde importância diante de uma forma alternativa: a demonstração de riqueza. A princípio, somente um segmento abastado das comunidades, denominado pelo autor de “classe ociosa”, detinha as condições necessárias a esse tipo de manifestação. Apesar dos demais estratos sociais estarem expostos à influência dos hábitos demonstrativos, eram financeiramente incapazes de exercer tal atividade. A partir do aumento de renda generalizado advindo da evolução industrial e social, essa restrição é atenuada, permitindo, assim, um espraiamento do consumo conspícuo.

Dessa forma, a demonstração de riqueza ocupa um espaço central no desenvolvimento da estrutura social. Sob esse prisma, Veblen afirma que, tão logo o aumento a capacidade produtiva alivia a luta pela subsistência, grande parte do excedente de trabalho e produção se volta a atividades demonstrativas de natureza ostentatória. Até mesmo a busca por conforto é relegada a um segundo plano em função da primazia da busca por distinção social. Nessa perspectiva,

¹⁴ Há um tratamento preliminar de alguns dos temas tratados na TCO no artigo “*Some neglected points in the theory of socialism*”, de 1891. O termo “consumo conspícuo” aparece na obra de Veblen pela primeira vez em seu artigo “*The economic theory of women’s dress*”, de 1894.

¹⁵ Veblen ([1899] 2007) utiliza uma classificação particular da evolução social na qual a humanidade passa por três estágios. No primeiro, denominado de “selvageria”, a humanidade vive majoritariamente de forma pacífica e cooperativa. Posteriormente, há a “barbárie predatória”, fase na qual a produção de bens excede o necessário à subsistência. Esse excedente passa a ser disputado entre os homens, fato que determina uma característica majoritariamente bélica para o período. É nessa etapa que surge a instituição da propriedade privada, inclusive sobre homens (escravagismo). O último estágio da evolução humana descrito pelo autor foi denominado “barbárie quase pacífica”, ou ainda “*stage of status*” (VEBLEN, [1899] 2007, p. 46). Essa fase compreende o capitalismo, no qual há o emprego disseminado de mão de obra assalariada e a presença universal da propriedade privada.

não é exagero afirmar que o comportamento demonstrativo representa um dos principais motores da evolução humana.¹⁶

Na TCO, a busca da distinção social por meio da riqueza toma essa dimensão extraordinária devido aos profundos efeitos psicológicos inter-relacionados ao fenômeno, de tal forma que a busca contínua pela estima alheia afeta vigorosamente a autoestima dos indivíduos. Em outras palavras, a posse e a demonstração dos bens honoríficos impactam na maneira como o indivíduo se percebe diante da sociedade. Nas palavras de Veblen ([1899] 2007, p. 29):

The wealth or power must be put in evidence, for esteem is awarded only on evidence. And not only does the evidence of wealth serve to impress one's importance on others and to keep their sense of his importance alive and alert, but it is of scarcely less use in building up and preserving one's self-complacency.

Veblen propõe que o hábito de consumir conspicuamente está tão enraizado na vida do consumidor que é possível que esse não tenha sequer consciência de sua motivação. Em outras palavras, é comum que o consumo de um bem demonstrativo não seja percebido como tal. Isso se deve ao processo cumulativo de formação de hábitos de pensamento no qual o consumo recorrente de um bem supérfluo passa a ser percebido como essencial à vida do consumidor. No limite, a renúncia do consumo conspícuo torna-se mais penosa do que o abandono de bens voltados à subsistência ou ao conforto. Além da esfera social, as regras pecuniárias de gosto afetam o senso estético dos indivíduos no sentido de que o objeto só pode ser belo se custar caro. A descrição da propagação dos hábitos demonstrativos em outras esferas do esquema de vida demonstra o caráter ontológico da análise vebleniana.

A busca por diferenciação assume uma faceta de competição contínua entre consumidores, na qual o objetivo é sempre o de demonstrar uma capacidade pecuniária superior aos demais membros do grupo. Esse comportamento assume padrões dinâmicos, uma vez que: (i) tão logo um patamar de riqueza e consumo seja atingido, os consumidores passam a almejar uma categoria de bens mais dispendiosos; (ii) a constante evolução dos quesitos demonstrativos desses bens e das regras de gosto geram a oferta de novos produtos, imediatamente almejados pelo consumidor conspícuo. Em outras palavras, o padrão de consumo conspícuo está em constante evolução.

¹⁶ O conceito de “evolução” equivale à concepção darwiniana de mudança utilizada por Veblen. Não implica qualquer juízo de valor relativo a “tornar melhor”. Para uma discussão acerca da relação de Veblen com o evolucionismo darwiniano, ver Hodgson (1992; 1998a; 1998b; 2004a; 2004b).

Ainda com relação à variabilidade do padrão de consumo conspícuo, Veblen aponta que as preferências de consumo são definidas de cima para baixo, ou seja, da classe ociosa para as demais. A concorrência entre consumidores ocorre no interior de cada estrato social e se baseia num padrão de classe imediatamente acima. Dessa forma, não obstante a influência da classe ociosa mais alta permear os padrões de consumo conspícuo dos segmentos de mais baixa renda, existem diversas gradações dessa influência ao longo da escala social. Em resumo, o padrão de consumo conspícuo varia de acordo com o tempo e classe social.

Veblen ([1899] 2007) não omite a importância da utilidade – advinda da necessidade de subsistência, conforto e segurança – enquanto um dos elementos que motivam o consumo. Porém, mesmo nesses bens a escolha é influenciada pelos padrões estéticos e sociais determinados pelo consumo conspícuo. Dessa forma, quaisquer bens (inclusive de capital) podem conter características que os fazem ser consumidos por motivos tanto utilitários quanto emulativos.

As classes menos abastadas geralmente determinam seu padrão de consumo majoritariamente pelo componente utilitário de subsistência dos bens. Contudo, quando o indivíduo dessa classe adquire certa folga orçamentária, ele é geralmente impelido ao consumo demonstrativo. Sob o ponto de vista da produção, tão logo os ganhos de produtividade advindos da inovação tecnológica permitam suprir a necessidade material de subsistência, a indústria se volta à produção de bens conspícuos. Essa é uma importante tese vebleniana acerca de como a instituição do consumo conspícuo gera consequências relevantes na alocação da renda e da produção.

Entre os bens e serviços conspícuos citados na TCO estão: moradia e desdobramentos arquitetônicos; mobília; ornamentos; antiguidades; tapeçaria; vestuário; joalheria; certos alimentos e bebidas; narcóticos; festas; armas e munições; amuletos; escravos, empregados domésticos e os uniformes a eles destinados; animais domésticos como o cavalo, o gato e o cão de raça; aves de gaiola e outros animais exóticos; jardins e parques; ídolos e demais bens relacionados ao consumo devoto; bens nos quais é impossível usufruir sem a necessidade de outras pessoas; e cursos e treinamentos voltados ao “bom gosto” ou à maneira correta de consumir. A demonstração ostentatória desses objetos ocorre em espaços típicos como: salões de baile, hotéis, lojas, parques e igrejas, por exemplo.

2.2.1 O Consumo Conspícuo como parte da Teoria do Processo de Decisão Vebleniana

Conforme apontado em Salles e Camatta (2017), a análise vebleniana do consumo conspícuo deve ser entendida como parte da teoria do processo de decisão do autor. Veblen ([1898] 2017, 1898, 1909, 1918) desenvolveu um método de análise multidisciplinar evolucionário, com o objetivo de desarraigar a ciência econômica do método newtoniano adotado pela economia neoclássica. Dessa forma, o autor parte de sua insatisfação com as “limitações da utilidade marginal” (VEBLEN, 1909), dado que essa teoria restringe as motivações pessoais à dualidade hedonista benthaniana. Para Veblen, ao partir do foco no indivíduo e da abstração da conjuntura histórico-institucional, o método marginalista cria um ambiente de análise dedutivo e hermético cuja generalidade prejudica a compreensão das causas fundamentais e idiossincráticas dos fenômenos econômicos.

Assim, a limitação da teoria da utilidade marginal deve-se à análise exclusiva do componente racional do consumidor (denominado pelo autor de “razão suficiente”), enquanto grande parte das decisões são influenciadas por causas metarracionais (“causa eficiente”). O autor propõe, então, um método em que o agente econômico é guiado tanto por motivações racionais e teleológicas quanto por influência de seus instintos e hábitos, e das instituições que o cercam.

Na proposta institucionalista, os instintos são propensões inatas que, assim como o cérebro e a capacidade cognitiva humana, praticamente não se alteraram ao longo dos últimos trinta mil anos (HODGSON, 2004a). Em contrapartida, hábitos e instituições estão em constante mutação. A habituação acontece a partir de comportamentos individuais repetidos voltados a lidar com estímulos externos ao agente. Esses padrões de comportamento e pensamento são conseqüentemente transmitidos entre agentes e, ao se disseminarem, tornam-se instituições. Posto que todos os indivíduos são inseridos em um ambiente institucional preexistente, esse exerce um papel persistente no condicionamento do comportamento socialmente aceito dos novos membros da sociedade. Essa dinâmica determina o componente intergeracional das instituições.

Dessa forma, a relação entre hábitos e instituições obedece a uma lógica de causação circular cumulativa na qual os primeiros são afetados pelas últimas. Da mesma forma, as instituições são ao mesmo tempo o resultado da disseminação dos hábitos individuais e um dos fatores que os modificam. Não há em Veblen uma rejeição ao mecanicismo, uma vez que toda a análise é feita a partir das causas e efeitos (HODGSON, 1992). Porém, o autor professa que a

mecanicidade da evolução deve ser analisada de maneira dinâmica, com foco no motivador da mudança em detrimento das situações iniciais e finais.

Conforme afirma Hodgson (1998b), o método vebleniano não implica um abandono da unidade de análise do agente para a instituição ou uma passagem do individual para o social. Essa é inclusive uma de suas críticas mais contundentes à teoria marxista (VEBLEN, [1897] 2011). Para Veblen, a interpretação materialista da história (peça fundamental do método marxista) relega a ação humana a um papel de passividade, uma vez que os indivíduos estão simplesmente reagindo ao motor fundamental da história: a luta de classes. Em outras palavras, os agentes são criaturas exclusivamente sociais, que estão sujeitas a um determinismo estrutural.

Para Veblen, Marx possuía uma concepção de agente econômico tão limitada quanto o agente hedonista presente na teoria neoclássica. O primeiro considerava apenas o efeito institucional (de cima para baixo) como motivador da ação humana, enquanto os últimos consideravam apenas o componente racional (individual) na tomada de decisão. É a partir da insatisfação com essas concepções de agente econômico que Veblen elabora uma teoria do processo de decisão que engloba tanto a motivação individual (instintos, hábitos e a capacidade deliberativa) quanto a influência institucional.

Para entender o método vebleniano, o pesquisador deve analisar a conjuntura institucional contemporânea, assim como a sequência de causa e efeito que gerou essa conjuntura. Da mesma forma, deve avaliar como os desdobramentos históricos e biológicos modificaram o modo de agir dos indivíduos. A análise dessas duas esferas (indivíduo/estrutura) não pode ser realizada separadamente, de uma maneira “dualista” (HODGSON, 2004b), pois sofrem influência uma da outra. Logo, o método institucional vebleniano é evolucionário no sentido darwiniano, no qual tanto o indivíduo quanto o ambiente estão em mutação a todo tempo.

Dado que qualquer modificação institucional é um embate entre as forças de mudança e a rigidez inerente a qualquer comportamento estabelecido, a evolução institucional é um processo lento tal qual a seleção natural. Dessa forma, as instituições são unidades resilientes que replicam o *status quo* social entre gerações até o momento em que as forças de mudança sobrepujam tal resistência (HODGSON, 1992).

Apesar de não haver na TCO uma descrição sistemática do método institucionalista evolucionário e da teoria do processo de decisão dos agentes, eles são utilizados como fundamentação ao longo de toda a obra. A discussão acerca do surgimento e da institucionalização do consumo conspícuo é o exemplo típico desse tipo de análise. O autor

afirma que o homem primitivo era dominado primordialmente por um instinto voltado ao trabalho eficaz¹⁷. A comparação entre indivíduos se baseava na capacidade de prover para o bem-estar da comunidade, e qualquer mérito do indivíduo era entendido como mérito de todo o grupo. Esse comportamento competitivo torna-se um fim em si mesmo e uma instituição descolada do instinto do qual tem origem. A partir de então, a comparação passa a se dar sob formas não produtivas, tais quais as proezas da caça, do esporte e da guerra¹⁸. Essas proezas geram um substrato palpável na figura de troféus e de frutos de pilhagem. É a partir dessa materialização de conquistas que os bens passam a representar a capacidade de bravura dos indivíduos que os possuem. Com a evolução lenta e perene dos hábitos e instituições, a acumulação de bens adquire propósito único, tal qual o comportamento competitivo, independente da maneira como tais bens foram adquiridos. Nesse ponto da evolução social, ao mesmo tempo que o mérito proveniente da eficiência produtiva perde relevância, estabelece-se o comportamento de consumir conspicuamente.

Por fim, deve-se destacar a postura de Veblen com relação às consequências sociais e econômicas do consumo conspícuo. O autor afirma que antes da posse sobre bens, a competição se dava pela posse de pessoas. A princípio sobre mulheres e posteriormente estendendo-se sobre outros homens. A prática escravagista surge como uma instituição voltada tanto à demonstração de proeza pelo detentor do escravo quanto como forma de usufruir de seu trabalho. Outrossim, além de representar uma faceta do poder demonstrativo da posse, é uma consequência da estigmatização do trabalho produtivo e consequente institucionalização do ócio conspícuo como mecanismo de demonstração de capacidade pecuniária. Em outras palavras, há uma relação direta entre o comportamento demonstrativo com as práticas escravagistas e com a valorização de atividades não produtivas (VEBLEN, [1899] 2007).

Em uma passagem do texto “*Some neglected points in the theory of socialism*”, Veblen ([1891] 2011, p. 399). aponta que: “*Under a regime which should allow no inequality of acquisition or of income, this form of emulation [consumo conspícuo], which is due to the possibility of such inequality, would also tend to become obsolete*”. Assim, para o autor, o desejo de sobrepujar a capacidade de consumo dos demais membros da sociedade gera uma necessidade de

¹⁷ Batizado pelo autor de “*instinct of workmanship*”. Esse instinto impele o ser humano a executar trabalho de forma aprimorada, o que implica apreço ao trabalho eficaz e produtivo e em uma aversão à futilidade e ao desperdício.

¹⁸ Veblen descreve o “*instinct of sportsmanship*” como a inclinação para atividades predatórias, bélicas e egoístas. Este pode ser entendido como o extremo oposto ao “*instinct of workmanship*” descrito na nota de rodapé anterior.

desigualdade. Pode-se inferir, portanto, que há uma ligação direta entre a desigualdade econômica e o comportamento demonstrativo. Anos mais tarde, na TCO, Veblen ([1899] 2007, p. 26) complementa a tese acima ao afirmar que uma aumento geral da renda não contribui para a satisfação das necessidades conspícuas dos indivíduos:

[T]he desire for wealth can scarcely be satiated in any individual instance, and evidently a satiation of the average or general desire for wealth is out of the question. However widely, or equally, or “fairly”, it may be distributed, no general increase of the community’s wealth can make any approach to satiating this need, the ground of which is the desire of every one to excel everyone else in the accumulation of goods.

Ou seja, a obsolescência do consumo conspícuo seria atingida em uma sociedade igualitária, porém, o mesmo jamais ocorreria a partir de aumentos generalizados de renda em uma sociedade desigual. Nessas últimas, o aumento geral de renda não é capaz de aplacar a necessidade de sobrepujar pecuniariamente os demais agentes. Conforme será discutido no capítulo seguinte, esse ponto é retomado por Galbraith ([1958] 1998) e Hirsch (1977). Para esses autores, o aumento da renda média observado nos países afluentes, a partir da segunda metade do século XX, elevou os padrões de renda de toda a hierarquia de classes sociais, sem resolver os problemas de desigualdade entre essas classes. Esse *paradoxo da afluência* (Hirsch, 1977) gera um processo de frustração permanente na qual aumentos absolutos de renda não são acompanhados de melhoras na posição relativa dos agentes. Na tentativa de lograr posições de estima social, há uma intensificação no incentivo de consumir conspícuamente. Esse aumento tende a gerar endividamento e a realocar parte da renda despendida em bens comuns e bens públicos – ou seja, de bens de fato capazes de gerar aumentos de bem estar - para bens demonstrativos.

Em uma contraposição com os autores descritos na seção anterior, assim como Mandeville (1714), Rae (1834) e Senior (1836), Veblen descreve o consumo conspícuo como um comportamento ubíquo, indiferentemente da classe social analisada. Por outro lado, essa posição se enquadra ao lado de Smith (1759), Ricardo (1817), Rae (1834) e Mill (1848) ao expor as consequências deletérias e não produtivas desse comportamento na esfera econômica. A postura de Veblen é marcada por uma objetividade analítica descolada das discussões sobre o prisma da teoria da moral, comum no tratamento do tema por seus antecessores. Isso pode explicar o fato de não haver qualquer sugestão à taxação dos bens demonstrativos. Todavia, segundo Mason (1998), para a irritação de Veblen, a TCO não deixou de ser entendida como um ataque radical e uma descrição satírica das classes mais abastadas dos Estados Unidos.

A concepção e as consequências do consumo conspícuo para Veblen derivam imediatamente de seu método de análise. Com a exceção da obra elaborada por um de seus eminentes alunos, Wesley C. Mitchell, nem o método vebleniano, tampouco sua teoria do consumo conspícuo, foram capazes de gerar uma ressonância significativa na ciência econômica durante a primeira metade do século XX. Pelo contrário, observa-se que nesse período ocorre um brusco enfraquecimento das discussões acadêmicas sobre o consumo interpessoal. A seção seguinte aborda duas exceções: o tratamento do consumo interpessoal por Mitchell, assim como a breve incursão de Keynes sobre o tema.

2.3 A Motivação do Consumo na Literatura de 1900 a 1950: o institucionalismo de Mitchell e o “consumo relativo de Keynes”

Tal como seu professor, Mitchell demonstrou extrema insatisfação com o utilitarismo e o nível de especialização tomado pela ciência econômica desde o fim do século XIX. Para ele, a adoção de uma concepção estritamente racional do agente econômico seria uma extrapolação da lógica observada no planejamento das atividades contábeis e da produção industrial – ambas, de fato, racionais e majoritariamente realizadas a partir de cálculos matemáticos. Porém, essa lógica tende a gerar problemas graves na compreensão da tomada de decisão em outras esferas, tal como o consumo. Com relação ao consumo, Mitchell (1910, p. 200) afirma que:

[...] the assumption of rationality fits the activities of consumption nowhere outside of economic treatises. Men [...] plan the spending of money upon personal satisfactions with far less attention than they give to their plans for the spending of money upon business ends. Passing whims, carelessness about prices, ignorance of qualities, obstinate preference for old ways are left wide scope. In McDougall's terms, habit, suggestibility, and the instincts of emulation and imitation must be brought in, if we are to account for our own subservience to fashion, our conspicuous waste, and our slovenly dependence on the advertiser. The assumption of rationality is inadequate to explain the facts.

Para Mitchell (1910), a racionalidade econômica não é uma propensão inata, mas uma aptidão adquirida. Por isso, deve ser objeto de análise em detrimento de uma preconcepção teórica. A partir do tratamento desse tema como objeto, o cientista recairia inevitavelmente numa investigação sobre a evolução dos instintos, hábitos e intuições que o moldaram. Em contrapartida, a preservação do pressuposto da racionalidade equivale a manter o tratamento sob uma perspectiva pré-evolucionária.

O autor afirma que, ao relegar grande parte dos fenômenos a outras disciplinas, a divisão do trabalho aplicada na ciência econômica acaba por assumir uma base psicológica incompatível

com o objeto de estudo. Como é o ambiente social que molda a formação dos processos mentais dos agentes, qualquer teoria que abstraia essa influência social tende a provocar um viés de análise. Sobre o excesso de abstração na ciência econômica, Mitchell (1910, p. 202) aponta que:

Such subjects as the routine character of much labor, with its cultural significance, and the vagaries of consumption, it leaves to sociology. The tasks of accounting for the present economic institutions and the leading traits of human nature it hands over to economic history, ethnology, and psychology. For itself it reserves the field within which intelligent choice prevails, under the conditions established by an organized set of institutions and a well-developed human nature.

O consumo conspicuo foi um tema subsidiário na obra de Mitchell. No artigo “*The backward art of spending money*”, o autor afirma:

[...] [m]oney income is a crude, tangible criterion of worth which all of us can understand and apply [...] thus the Money Economy forms in us the habit of extravagance expenditure for the unacknowledged purpose of impressing both ourself and our neighbors with an adequate sense of our standing. (MITCHELL, 1912, p. 278)

Ao tratar da pervasividade dos hábitos conspícuos, o autor propõe que somente a partir da “*originality of character or a certain degree of culture*” (MITCHELL, 1912, p. 278) seria possível se desvencilhar do hábito de sobrepujar financeiramente os demais membros do grupo.

Em sua principal obra, *Business Cycles*, Mitchell (1913) aponta que o consumo de luxo de grande parte das famílias responde de maneira diretamente proporcional às fases de expansão ou retração do ciclo econômico. Esses bens, juntamente com vestuário, móveis e bens e serviços de entretenimento, tendem a variar mais intensamente do que os bens alimentares básicos, dado que: “*such goods can be given up, diminished, or deferred in seasons of depression with less discomfort*” (MITCHELL, 1913, p. 454). Apesar de estar tratando sobre um comportamento na média (a maior parte das famílias), nota-se que há uma discordância com a perspectiva vebleniana acerca dos custos de deixar de consumir bens demonstrativos, tal qual apresentado na seção anterior. Apesar de tratar amplamente de tributação (MITCHELL, 1899; 1900; 1913; 1921; 1943), não foi possível encontrar textos nos quais o autor trata especificamente de tarifas sobre bens conspícuos.

Paralelamente ao institucionalismo, Keynes também estava ciente da importância dos efeitos interpessoais do consumo. Conforme argumenta Drakopoulos (1992), além de se mostrar insatisfeito com a influência benthaniana nos pressupostos comportamentais da microeconomia marginalista, o autor destacou a importância do comportamento habitual nas decisões de consumo. Nesse ponto há uma considerável proximidade das propostas keynesianas com o entendimento de Veblen e Mitchell. Para Keynes, o consumo é motivado por necessidades tanto absolutas quanto relativas, sendo essas últimas baseadas no desejo de se diferenciar dos demais

membros da sociedade. Conforme observado na citação abaixo, o autor tinha uma perspectiva otimista se comparada à estabelecida na TCO:

Now it is true that the needs of human beings may seem to be insatiable. But they fall into two classes – those needs which are absolute in the sense that we feel them whatever the situation of our fellow human beings may be, and those which are relative in the sense that we feel them only if their satisfaction lifts us above, makes us feel superior to, our fellows. Needs of the second class, those which satisfy the desire for superiority, may indeed be insatiable; for the higher the general level, the higher still are they. But this is not so true of the absolute needs – a point may soon be reached, much sooner perhaps than we are all of us aware of, when these needs are satisfied in the sense that we prefer to devote our further energies to non-economic purposes. (KEYNES, [1930] 2008, p. 21)

A previsão de Keynes foi frustrada nas décadas seguintes ao seu ensaio. Minsky ([1975] 2011) afirma que nas sociedades ricas houve justamente um aumento das “necessidades relativas”, a princípio pelos ricos, e posteriormente disseminada aos demais estratos sociais. Para Stiglitz (2008), esse fenômeno pode ser parcialmente explicado pelo emprego massivo de publicidade e propaganda nesse período. Em outras palavras, o otimismo de Keynes foi frustrado pela institucionalização do que viria a ser chamado de “sociedade de consumo”¹⁹. O efeito da publicidade sobre os hábitos de consumo foi amplamente discutido por Galbraith (1958) e será apresentado no capítulo 3.

Na perspectiva keynesiana, o principal problema do aumento do consumo conspícuo (dadas as necessidades relativas) se deve ao fato de que este exige investimentos intensivos em capital. Dessa forma, enquanto houver estímulo para esse tipo de produção, dificilmente a economia se encaminhará para o fim da escassez de capital e, conseqüentemente, para o pleno emprego.

Posteriormente, na obra *A teoria geral do emprego, do juro e da moeda* (TG) (1936), Keynes propõe que a propensão a consumir é determinada por fatores “objetivos” e “subjetivos”. Afirma ainda que estes últimos determinam os seguintes “motivos” para consumir: “*Enjoyment, Shortsightedness, Generosity, Miscalculation, Ostentation and Extravagance*” (KEYNES, [1936] 1964, p. 108). Portanto, pode-se perceber que dos seis motivos subjetivos, dois – ostentação e extravagância – estão diretamente ligados ao hábito de consumir conspícuamente.

Ainda com relação aos fatores subjetivos do consumo, Keynes ([1936] 1964, p. 91) afirma: “[...] *those psychological characteristics of human nature and those social practices and institutions which, though not unalterable, are unlikely to undergo a material change over a short period of time except in abnormal or revolutionary circumstances*”. Devido à resiliência

¹⁹ Para uma análise sociológica sobre este assunto, ver Salles e Linhaus (2020).

no curto prazo dessas instituições, assim como o escopo de análise da TG, Keynes opta por tomar como dadas as motivações subjetivas do consumo, e assim se aproxima da teoria neoclássica ao relegar essa problemática a um segundo plano. Essa presente pesquisa concorda com Pecchi e Piga (2005, p. 9) quando afirmam que Keynes “*discarded this last cause of consumption [consumo relativo] in his successive reasoning, as if to imply it was an unimportant component*”. De fato, a “desimportância” atribuída a Keynes é justificada devido à urgência imputada pelas agruras decorrentes da crise de 1929.

Keynes não tratou especificamente da tributação de bens conspícuos na TG, porém demonstrou sua postura favorável a essa taxação em diversas ocasiões. Ao *Indian Exchange and Currency Committee*, em 25 de julho de 1920, o autor afirmou: “[...] *you can justify it [taxação de ouro utilizado em joalheria] on the same lines as you may justify a tax on diamonds or pearls, on the ground that a luxury article is properly the subject of taxation*” (KEYNES, 2012a, p. 284). Logo em seguida, complementou: “*I should justify the duty on silver on the grounds I was just mentioning – as a tax on a luxury – and also on the same grounds as duties on alcoholic liquors, as tending to cause economy in a wasteful habit*” (KEYNES, 2012a, p. 285).

No ano anterior, ao discutir os tratados de paz após a Primeira Guerra Mundial, Keynes afirmou a necessidade de proteger a Alemanha da importação de bens de luxo e semiluxo. Dada a demanda represada devido ao período de guerra, seria necessário que durante algum tempo a importação desses bens fosse restrita ou taxada de modo a conter a deterioração das reservas de moeda estrangeira do país. Em suas palavras:

What an example of senseless greed overreaching itself, to introduce, after taking from Germany what liquid wealth she has and demanding impossible payments for the future, a special and particularized injunction that she must allow as readily as in the days of her prosperity the import of champagne and of silk! (KEYNES, 2012c, p. 64-65)

Anos mais tarde, ao discutir o orçamento público inglês durante a Segunda Guerra Mundial, Keynes demonstrou uma posição semelhante. Para o orçamento de 1941, o autor sugeriu um imposto de 100% sobre a importação de *luxury foods*, sob a justificativa tanto de gerar capacidade de financiamento público quanto de desencorajar esse tipo de consumo. O autor deixa claro que o objetivo não seria proibir a importação, mas adotar uma taxa significativamente alta²⁰ (KEYNES, 2012b). Para ele, o aumento de tributação sobre

²⁰ “*It may be that few such imports [bens de luxo] are now allowed. On the other hand, there may be a fair range of articles, which from one reason or another it is still expedient not to prohibit, which might reasonably be taxed very highly.*” (KEYNES, 2012b, p. 206).

commodities e serviços de luxo geraria uma sobra orçamentária que deveria ser utilizada na redução dos impostos de bens comuns que compusessem a cesta de consumo básica das classes mais baixas. Essa compensação seria útil para manter os níveis de inflação controlados no período.²¹

Ao discutir o orçamento público de 1942, o autor afirma que o aumento de preços devido a taxação de bens de luxo serviria para transferir ao Tesouro (*Exchequer*) parte da renda desprendida em bens que não fossem de consumo essencial e semiessencial.²² Segundo o autor: “*This would have the advantage of satisfying a larger amount of peccant purchasing power with a smaller volume of output, and would stimulate voluntary savings as well as increase revenue*” (KEYNES, 2012b, p. 358).²³

Dentre suas sugestões específicas para tributação de bens estão: aumento considerável dos tributos de vinhos e destilados (*spirits*), conjuntamente com um aumento das tarifas dos importados de Portugal e Espanha²⁴; aumento dos impostos sobre os bilhetes de cinema quando esses ultrapassassem um limite mínimo; instituição de uma taxa de 20% em contas de restaurantes e de hotéis quando o preço desses serviços ultrapassassem um limite mínimo; aumento de 50% no preço dos bilhetes ferroviários de primeira classe; tributação de 33% sobre publicidade veiculada em jornais; e tributo pago pelo empregador sobre serviços domésticos, em jardins, restaurantes, hotéis e locais de entretenimento, excluídas as devidas exceções para serviços essenciais e voltados às classes de menor renda.

Mason (1998) argumenta que para Keynes ([1936] 1964) o consumo de luxo funciona como um estímulo à demanda agregada, e dessa forma seria benéfico para atingir o pleno emprego. De fato, na retrospectiva histórica presente no capítulo 23 da TG, Keynes cita a tese mandevilliana acerca dos efeitos macroeconômicos benéficos do consumo extravagante. Porém, nota-se que ao longo da TG não há um posicionamento específico com relação ao consumo e produção dos bens de luxo. O resgate de Mandeville se deve ao debate acerca dos perigos econômicos do entesouramento excessivo e sobre a primazia da demanda como motor

²¹ Keynes sugere essa política diretamente ao *Minister of Food*: “*The Minister of Food may himself find opportunities to make a profit in one direction by which he can pay for cheapness in another direction. All this will be advantageous if our main purpose is secured of stabilizing costs in the neighbourhood of their present level.*” (KEYNES, 2012b, p. 320).

²² “*These objections would not apply to the taxation of luxuries, since this would divert into the Exchequer the higher prices which the weaker savers amongst the public are now prepared to pay.*” (KEYNES, 2012b, p. 357).

²³ Nessa passagem o termo *peccant* pode ser traduzido como “pecuniário”.

²⁴ Keynes deixa explícito que a cerveja e a cidra não deveriam ter seus impostos aumentados, dado que fazem parte da cesta de consumo de classes de renda inferior.

do dinamismo econômico. Essa tese é corroborada pelas afirmações keynesianas a respeito da taxa de consumo de luxo apresentadas anteriormente.

2.4 A Negligência com o Conceito de Consumo Conspícuo

Além da maior crise da história do capitalismo, a primeira metade do século XX foi pautada pelas duas maiores guerras da história. Essa conjuntura gerou uma diminuição considerável do consumo conspícuo nos Estados Unidos e na Europa, quebrando o movimento observado durante a *Gilded Age*²⁵. Esses desdobramentos históricos podem explicar parcialmente a falta de interesse no tema do consumo interpessoal na ciência econômica durante o período. A retomada do consumo demonstrativo nas nações desenvolvidas só viria a ser observada a partir do fim da segunda guerra mundial (MASON, 1998, 2000, 2002; PATSIOURAS e FITCHETT, 2012). Entretanto, pode-se apontar que apesar das inúmeras crises socioeconômicas do período, o consumo ostentativo permaneceu latente para uma parcela da sociedade norte-americana, tal como retratado no romance clássico de Francis Scott Fitzgerald, *The great Gatsby*, de 1925.

Galbraith ([1958] 1998) possui uma interpretação alternativa acerca da redução da ostentação através do consumo observada nos Estados Unidos entre a crise de 1929 e o final da década de 1950. Para o autor, esse fenômeno não se deve a redução do consumo dos bens que anteriormente eram considerados demonstrativos, mas, pelo contrário, devido ao aumento nesse consumo. A melhora nas condições de renda e seguridade das classes menos abastadas da sociedade norte americana expandiram a capacidade de consumir os bens anteriormente de difícil acesso. Assim, o consumo desses bens perdeu sua característica de exclusividade. As classes superiores passaram a perceber o comportamento demonstrativo como vulgar, e tal como previsto por Veblen, essa percepção foi transmitida para as classes de renda inferior. É importante destacar que essa análise do autor se restringe aos Estados Unidos:

²⁵ *The Gilded Age* é um termo usado para identificar o período de forte crescimento econômico nos Estados Unidos entre as décadas de 1870 e 1890 (GREENWOOD, 2003; CARLISLE, 2009). O aumento generalizado da renda e do crédito no período permitiu que o comportamento de consumo com fins demonstrativos fosse emulado por uma parcela cada vez mais significativa da sociedade. Segundo Mason (1998), não coincidentemente, nesse período há um crescimento dos incentivos a esse comportamento emulativo por meio de publicidade (em *posters* e jornais) e da reformulação do ambiente lojista (criação das lojas de departamento).

In South America, in the Middle East, to a degree in India, and by travelers therefrom in Nice, Cannes and Deauville, ostentatious display by those of wealth is still practiced. This accords with expectations. In these countries, most people are still, in the main, poor and unable to afford the goods which advertise wealth. Therefore, ostentation continues to have a purpose. In not being accessible to too many people, it has not yet become vulgar (GALBRAITH, [1958] 1998, p. 77).

Além do argumento acima, Galbraith aponta ainda que o consumo demonstrativo teria colocado o problema da desigualdade no centro do debate público, ou seja: “*The rich had helped to make inequality an issue*” (GALBRAITH, [1958] 1998, p. 77). Dessa forma, nesse período, o consumo conspícuo teria sido substituído por outras formas mais sutis de obtenção de prestígio, tal como ocupar posições em cargos eletivos e em grandes empresas. Essa mudança na forma de demonstração teria imbuído forte verniz meritocrático na estrutura de status.

Ainda segundo Galbraith, nas duas décadas posteriores a Segunda Guerra Mundial, a desigualdade enquanto tema de discussão perde relevância na ciência econômica. Isso se deve ao quase consenso entre economistas, à época, de que a distribuição dos frutos do crescimento econômico seria capaz de amenizar quaisquer problemas sociais. Dada a íntima conexão entre desigualdade e consumo demonstrativo, a redução do interesse no primeiro tema pode explicar parcialmente a falta de um tratamento mais amplo do segundo.

Especificamente com relação à microeconomia neoclássica, Mason (1998) aponta outros três motivos que podem explicar a falta de interesse acadêmico sobre o consumo conspícuo²⁶. O primeiro se deve à concepção de que, à época o surgimento do método marginalista, o consumo com fins demonstrativos foi entendido como um comportamento restrito às classes mais ricas. Assim, esse teria pouca relevância na tentativa de compreensão geral do comportamento do consumidor e dos mercados.

O segundo motivo é relativo à incompatibilidade de qualquer comportamento interpessoal do consumo com a teoria da utilidade em função da base de análise metodológica focada nas decisões individuais. Em outras palavras, qualquer motivação advinda do consumo ou audiência dos demais membros da sociedade é incongruente com uma teoria em que o consumo depende exclusivamente da escolha individual. Dessa forma, a partir da teoria da utilidade, o estudo do consumo enquanto forma de posicionamento social é considerado como competência

²⁶ Mason (1995, 1998) aponta que, entre o *Principles* de Marshall (1890) e meados do século XX ocorreram entre os autores neoclássicos (CUNYNGHAME, 1892; PIGOU, 1903, 1913; MEAD, 1945) discussões pontuais sobre a importância dos motivos interpessoais de consumo.

de outros ramos da ciência, como a sociologia e a psicologia. Em última instância, ainda que relevante, o consumo conspícuo se enquadraria na teorização sobre a formação de preferências, enquanto a teoria do consumidor deveria se preocupar com a alocação de recursos dadas quaisquer preferências.

O terceiro motivo é a progressiva matematização da ciência econômica a partir da década de 1910. O consumo voltado e motivado por interações sociais é, por natureza, muito mais complexo do que o consumo individual motivado por renda e preço, por isso exige ferramentas matemáticas mais sofisticadas. Isso se deve ao fato de que cada consumidor que entra no mercado modifica as preferências e as curvas de demanda dos demais. Assim, um modelo interpessoal de consumo implica a não aditividade das curvas de demanda individuais, que, por sua vez, implica o abandono da microfundamentação dos modelos macroeconômicos.

Dados os três motivos expostos, pode-se afirmar que a negligência no estudo do consumo interpessoal é apenas uma das consequências da profunda modificação sofrida pela ciência econômica a partir da década de 1930. Conforme aponta Hodgson (1998b), é justamente nesse período que a teoria neoclássica assume sua posição de ortodoxia. Lionel Robbins, em 1932, ao propor os limites e uma das definições mais amplamente aceitas da ciência econômica, deixa clara a postura do *mainstream* da época. Para o autor, o método matemático dedutivo neoclássico era indubitavelmente superior aos métodos das demais escolas, especialmente aos do Institucionalismo de Veblen e Walton H. Hamilton.²⁷

Em suma, seja pelo não tratamento do tema pela Escola Neoclássica, seja pela não aderência ao Institucionalismo, a ciência econômica deixou de prover uma explicação para um fenômeno que se tornou progressivamente pervasivo após a década de 1850. Para Mason (1998), essa lacuna aproximou a comunidade empresarial de outras disciplinas, como a Psicologia, a Sociologia e, posteriormente, o *Marketing*. Essas tendências somente são revertidas a partir dos trabalhos seminais de Duesenberry (1949) e Leibenstein (1950). Esse último é responsável pelo surgimento de uma tradição de reiteradas tentativas de inclusão de motivos demonstrativos de consumo à teoria da utilidade marginal.

Dado que, ao estudar o tema, a psicologia, a sociologia e o *Marketing* têm por objetivo entender o comportamento do consumidor, essas ciências não abordam como os bens conspícuos são

²⁷ Robbins (1932, p. 135) afirma: “*In the history of Applied Economics, the work of a Jevons, a Taussig, a Bowley, has more claim on our attention than the work of, say, a Schmoller, a Veblen, or a Hamilton*”. Para uma crítica a Mitchell, ver Robbins (1932, p. 101-105).

taxados, e o papel dessas taxas como política pública. Dessa forma, nota-se que a tendência de negligência no estudo do consumo conspícuo observada no período é ainda mais evidente no tratamento da tributação desses bens.

2.5 Considerações finais

Esse capítulo analisou o tratamento da motivação interpessoal do consumo na ciência econômica entre o final do século XVII até a metade do século passado. Embora não haja um tratamento sistemático acerca do tema na Escola Clássica, seus mais eminentes representantes trataram do tema associado a taxação, moralidade, pervasividade e consequências sociais e econômicas do consumo de luxo. O ano de 1899 marca, simultaneamente, a publicação de uma das principais referências acerca da motivação interpessoal no consumo – a TCO de Veblen – e o início de um período de drástica redução do interesse acadêmico acerca do tema. Essa diminuição pode ser parcialmente explicada pela ascensão do método microeconômico neoclássico baseado em motivações individuais.

A redução do interesse no estudo da motivação interpessoal do consumo, simultaneamente ao crescimento da necessidade do mercado em explorar as motivações conspícuas, gerou um afastamento entre a comunidade empresarial e a teoria econômica. Essa lacuna passou a ser suprida pela literatura de psicologia, sociologia e, posteriormente, do *Marketing*. O mesmo não se deu com relação à taxação de bens conspícuos enquanto política pública. À exceção de alguns comentários keynesianos, o tema foi escassamente debatido no período entre o fim da Escola Clássica e meados do século XX.

3 CONSEQUÊNCIAS MACROECONÔMICAS DO CONSUMO CONSPÍCUO: EFEITO DEMONSTRAÇÃO, MIMETISMO DAS ELITES, EFEITO DEPENDÊNCIA E OS LIMITES SOCIAIS PARA O CRESCIMENTO ECONÔMICO

A negligência no tratamento do consumo interpessoal na ciência econômica, tal qual apresentada no capítulo anterior, deixa de ocorrer na virada para a segunda metade do século XX. Nos anos de 1949 e 1950 são publicados dois trabalhos que reintroduzem definitivamente o consumo conspícuo na teoria econômica. São esses: o livro *Income, Saving, and the Theory of Consumer Behavior* de James Dusenberry (1949) e o artigo *Bandwagon, Snob, and Veblen Effects in the Theory of Consumers' Demand* de Harvey Leibenstein (1950). Enquanto esse último representa uma tentativa de incorporação do consumo interpessoal na teoria microeconômica ortodoxa – denominada por Salles e Camatta (2020) de Síntese Neoclássica da Teoria da Classe Ociosa – o primeiro apresenta, a partir do conceito de *efeito demonstração*, uma perspectiva macroeconômica das consequências do consumo demonstrativo.

Posteriormente, Nurkse (1952, 1953) introduz uma variante internacional do efeito demonstração de maneira a ressaltar como o consumo demonstrativo afeta particularmente as economias subdesenvolvidas. As ideias do autor são revisitadas por Chiang (1959) e James (1987) que apresentam, respectivamente, os conceitos de *efeito demonstração planejado* e *efeito demonstração Hirsch/Veblen*. De maneira correlata, a escola estruturalista cepalina coloca a mesma problemática como um dos entraves centrais ao desenvolvimento da América Latina. Destaca-se nesse contexto a proposta de Celso Furtado (1971, 1974, 1991) acerca do *mimetismo das elites*. Paralelamente, Galbraith (1958) – com a discussão acerca do *efeito dependência* - e Hirsch (1977) – através de sua proposta de Economia Posicional - abordam os efeitos perversos desse mesmo comportamento para países que superaram as restrições materiais do subdesenvolvimento, ou, no termo cunhado pelo primeiro, nas *sociedades afluentes*.

Esse capítulo tem o objetivo de apresentar, a partir dos trabalhos apontados acima, como o comportamento de consumir conspicuamente gera problemas macroeconômicos tanto em sociedades pobres quanto em sociedades ricas. Além disso, busca-se apresentar como os autores tratam a possibilidade de políticas públicas para remediar esses efeitos. Para tanto, a primeira seção apresenta brevemente a *síntese neoclássica da teoria da classe ociosa*. Essa apresentação tem como objetivo estabelecer um paralelo de comparação entre como o tema foi tratado pelas

diferentes escolas no período abordado. Na seção 2 são discutidas as contribuições de Duesenberry (1949) acerca do efeito demonstração e da hipótese de renda relativa. A terceira e quarta seções abordam a incorporação da obra de Duesenberry no tratamento dos problemas do consumo demonstrativo para países subdesenvolvidos, com foco nas obras de Nurkse (1952, 1953) e Furtado (1971, 1974, 1991), respectivamente. As seções 5 e 6 analisam os efeitos desse comportamento sobre as nações desenvolvidas a partir das contribuições de Galbraith (1958) e Hirsch (1977), respectivamente. Comentários finais encerram o capítulo.

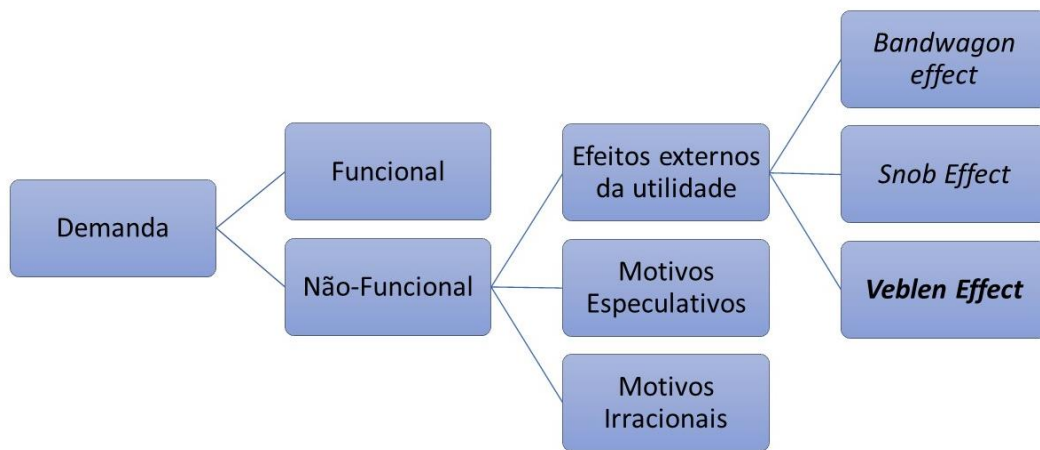
3.1 A Síntese Neoclássica da Teoria da Classe Ociosa

Meio século após a Teoria da Classe Ociosa (TCO) de Thorstein Veblen (1899), Harvey Leibenstein (1950) publica o artigo *Bandwagon, Snob, and Veblen Effects in the Theory of Consumers' Demand*. Esse trabalho foi responsável por introduzir as ideias de Veblen no *mainstream* da Ciência Econômica, particularmente na microeconomia ortodoxa. Porém, essa incorporação se deu a partir da abstração de qualquer investigação sobre os fatores psicológicos da formação de hábitos e preferências, assim como da influência institucional no comportamento humano (CANTERBERY, 1998; TODOROVA, 2013a, 2014; SALLES e CAMATTA, 2020). Nas palavras do próprio Leibenstein (1950, p.197): “*It is not within the competence of the economist to investigate the psychology of this kind of behavior*”, e ainda, “*(...) we can, for our purpose, quite legitimately abstract from the psychological and sociological elements and address our attention exclusively to the effect that conspicuous consumption has on the demand function*” (*ibid*, p. 202).

Leibenstein divide a demanda em *funcional* e *não funcional*. A primeira equivale a necessidade e compra de bens cuja utilidade advém de suas características intrínsecas. A segunda é relativa aos bens cuja utilidade provém de atributos *externos* a esses. Essa demanda *não funcional* é motivada por três fatores: (i) efeitos externos da utilidade; (ii) motivos especulativos; e (iii) motivos irracionais. Por sua vez, os efeitos externos da utilidade também possuem três categorias: (a) *bandwagon effect*, (b) *snob effect*, e (c) *Veblen effect*. Grosso modo, nos dois primeiros, a demanda individual depende da qualidade do bem e da demanda dos demais agentes (direta e inversamente proporcional, respectivamente). Finalmente, o *efeito Veblen* descreve as situações em que há uma inversão da curva de demanda, ou seja, onde há uma relação positiva entre preços e quantidades consumidas. A categorização dos tipos de demanda para Leibeinstein está disposta no gráfico 1.

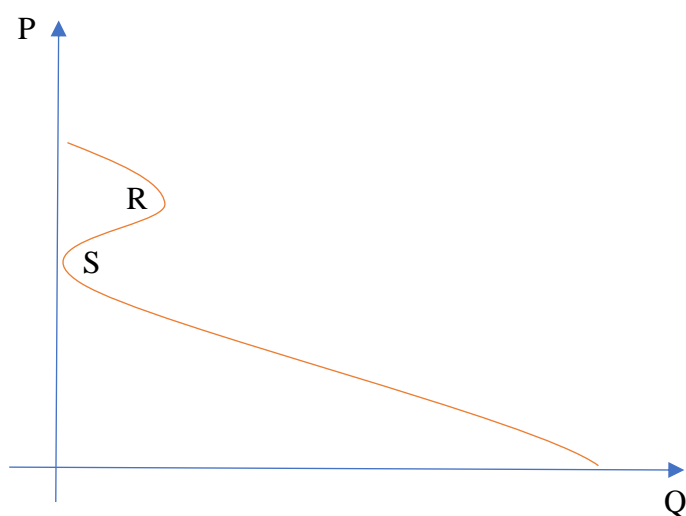
As curvas de demanda de bens sob ação do *efeito Veblen* tem um formato de “S” invertido, no qual a partir de um nível de preços a demanda se torna positivamente inclinada. A gráfico 2 apresenta uma curva para um *bem de Veblen*. Nessa, o ponto S representa a inflexão na qual o *efeito Veblen* passa a atuar, e o aumento de preço gera um aumento da demanda. Para qualquer preço inferior ao do ponto S, a mercadoria passa a não ter valor conspícuo. O ponto R apresenta novamente uma inflexão na qual o preço da mercadoria se torna progressivamente proibitivo, mesmo diante de suas características demonstrativas. É importante ressaltar a diferença de escala no consumo sob o *efeito Veblen* de onde a curva se assemelha a um bem normal.

Gráfico 1 – Categorização dos tipos de demanda para Leibenstein



Fonte: elaboração própria.

Gráfico 2 – Curva de demanda para bens de Veblen



Fonte: elaboração própria com base em Leibenstein (1950).

Para o autor, a maior parte da demanda se enquadra na *demand funcional*, escopo da microeconomia tradicional e o *efeito Veblen* representa apenas um comportamento de exceção. Canterbury (1998) aponta algumas incongruências nessa divisão: (i) há um equívoco em referenciar Veblen somente em um dos efeitos dado que o consumo conspícuo na acepção vebleniana claramente aborda o que foi identificado como efeitos *bandwagon e snob*; (ii) em uma miríade de situações a motivação de consumir conspícuamente se dá *apesar* da elevação de preços, e não devido ao aumento destes – em outras palavras o fator que define o consumo conspícuo não é o preço, mas o status.

A *Síntese Neoclássica da Teoria da Classe Ociosa* iniciada por Leibenstein (1950) toma impulso no final da década de 1980 (SALLES E CAMATTA, 2020). Alguns dos trabalhos dessa corrente abordam: *status* como utilidade secundária (BASMANN *et al.*, 1988); sinalização de *status* pelo consumo de bens de alto preço (BAGWELL E BERNHEIM, 1996); como o consumo interpessoal é engendrado deliberadamente com a criação de normas sociais (CORNEO E JEANNE, 1997a); utilidade como dependente do número de consumidores em determinado mercado (CORNEO E JEANNE, 1997b); efeito social no consumo e na estratégia das firmas (AMALDOSS E JAIN, 2004; 2005); custo de *display* dos bens conspícuos

(CHAROENROOK E THAKOR, 2008); distribuição intertemporal do consumo de luxo (ARROW e DASGUPTA, 2009); dentre outros.

Devido a opção metodológica de abstração dos componentes psicológicos e sociológicos, esses trabalhos compartilham um conceito de consumo conspícuo esvaziado, imutável e de exceção (TODOROVA, 2013a; 2014). Os autores se restringem a analisar como os recursos são alocados dado o pressuposto de que os preços elevados são capazes de gerar utilidade no consumo. Assim sendo, não abordam a formação e transmissão de preferências entre classes e grupos sociais. O próprio conceito de classe (ou de *life-style*) é abstraído da análise. Conseqüentemente, a análise da transformação e da substituição dos bens consumidos conspícuamente – assim como o ritmo dessa evolução intertemporal - também é abandonada.

Paralelamente à perspectiva microeconômica desses trabalhos, surgem a partir da segunda metade do século XX uma série de abordagens que ressaltam os efeitos macroeconômicos e internacionais do consumo conspícuo. Essas, diferentemente do proposto por Leibenstein, agregam componentes sociológicos e psicológicos na tomada de decisão dos agentes, assim como a formação e transmissão das preferências. E, ainda mais importante, propõem que o comportamento emulativo é pervasivo e não apenas uma exceção. Essas serão discutidas nas próximas seções.

3.2 O Efeito Demonstração de James Duesenberry

No ano anterior ao artigo de Leibenstein discutido acima, James Duesenberry (1949[1967]) publicou um importante estudo acerca da relação entre a poupança, investimento e o consumo interpessoal. Nesse, o autor aponta que o pressuposto de independência das preferências de consumo da teoria microeconômica do consumidor não possui qualquer fundamentação empírica²⁸. Afirma ainda que qualquer tentativa de superar essa hipótese necessariamente leva o pesquisador a explicar a dinâmica da mudança nos gostos de consumo. Em suas palavras:

Are we justified in taking tastes as data at all? Are changes in tastes due to autonomous actors or are they (at least partly) due to economic events? In particular are the preferences of one individual affected by the actual behavior of others? If that is so, the preference systems in existence at one moment are the consequence of actual purchases in the past. We cannot say that our problem is to find how the system adapts

²⁸ Duesenberry aponta que a teoria da utilidade marginal surgiu como alternativa à teoria do valor clássica, e por isso: “None of the originators of the utility theory gives any extended discussion of changes in preferences” (DUESENBERY, 1958[1967], p.14). É importante notar que a teoria da utilidade marginal foi importante para tangenciar a insuperável discussão acerca dos determinantes do valor da Escola Clássica.

to the data if the data are changing with the adaptation (DUESENBERRY, 1949[1967], p.14).

Segundo Duesenberry, a teoria do consumidor tradicional explica perfeitamente situações particulares onde preferências se mantêm intertemporalmente constantes. Ao tratar as preferências endogenamente, o autor desiste de formular uma teoria capaz de explicar qualquer comportamento a qualquer tempo, tal qual a teoria da utilidade marginal. Em contrapartida, ele opta por explicar *the average behavior of a large group* a partir de pressupostos comportamentais. É importante ressaltar que a crítica de Duesenberry se refere tanto aos modelos microeconômicos relacionadas ao comportamento do consumidor – *general theory of consumer behavior* - quanto a função de consumo presente nos modelos macroeconômicos da síntese keynesiana iniciados por Hicks (1937). Para o autor, esses últimos representam um caso particular dos primeiros.

Assim como Leibenstein (1950), Duesenberry percebe que, ao considerar a interpessoalidade das preferências, inviabiliza-se a premissa de aditividade das demandas individuais. Com isso inviabiliza-se também a utilização da teoria da utilidade marginal como base teórica das curvas de demanda tanto de mercados específicos quanto da demanda agregada. Porém, enquanto Leibenstein propõe uma adaptação da interpessoalidade aos modelos microeconômicos de utilidade marginal, Duesenberry propõe uma abordagem empírica dos fenômenos macroeconômicos.

Não obstante sua insatisfação com o estado das artes da teoria do consumidor, Duesenberry não apresenta uma visão simpática às alternativas heterodoxas disponíveis à época. O autor aponta que embora Veblen e Knight tivessem reconhecido os problemas destacados, esses não foram capazes de oferecer uma alternativa operacional à teoria da utilidade marginal. Em suas palavras:

Both Veblen and Knight made real contributions to our understanding of consumer behavior problems. But because *their interest lay in other fields* they did not try to develop a positive analytical theory of consumption one which would take into account the interdependence of preferences and still be *useful in connection with the problems traditionally called economic*. The negative character of their comments on "orthodox" demand theory explains, in large measure, their lack of influence on it. Most people would rather have a bad theory than no theory at all (DUESENBERRY, 1949[1967], p.15, grifo nosso).

Todavia, nota-se clara confluência entre os pressupostos e conclusões apresentados pelo o autor com o disposto por Veblen na TCO. Pode-se apontar algumas delas como: interpessoalidade de preferências; comportamento habitual; inelasticidade do padrão de consumo estabelecido, mesmo diante de reduções na renda aferida; como hábitos de pensamento se tornam instituições,

e como essas se tornam autônomas e independentes dos hábitos que as originaram²⁹; a relação direta entre consumo e autoestima³⁰; e a capacidade de o mesmo bem prover ao mesmo tempo conforto físico e cumprir objetivos sociais. Fica evidente que a crítica do autor se resume a não operacionalidade matemática do método vebleniano. Nota-se ainda que Duesenberry (1949[1967], p.14), ao afirmar que Veblen se pautava por um *historical approach*, não estava ciente do método institucionalista evolucionário desenvolvido pelo autor. Conforme explicitado no capítulo anterior, a TCO não apresenta de maneira explícita o método vebleniano. Esse fato confundiu gerações de autores que se restringiram a leitura da TCO em detrimento de uma compreensão geral da obra de Veblen.

Não obstante suas críticas, Duesenberry trouxe contribuições importantes para o institucionalismo, assim como para as teorias de desenvolvimento econômico e para a literatura de *Marketing* e business (MASON, 2000). Um dos pontos mais importantes discutidos em sua obra se refere à *hipótese de renda relativa*. De acordo com ela, a taxa de poupança dos agentes não depende de sua renda absoluta, mas sim de sua posição na estrutura de distribuição de renda de determinada região. E ainda, da mesma forma que o nível de renda não determina a taxa de poupança de uma família, a renda agregada também não determina a poupança agregada. Dado que a posição na estrutura de renda é uma situação não diretamente observável, essa só é percebida através da comparação entre padrões de consumo. Nesse ponto, o autor apresenta outra importante proposta: o *efeito demonstração*. Esse equivale às situações nas quais o agente aumenta seu gasto corrente devido ao contato com bens *superiores*³¹. Mantida constante a renda, esse aumento se dá exclusivamente através da diminuição da taxa de poupança.

De acordo com a hipótese de renda relativa, famílias dos percentis superiores de renda poupam mais justamente por estarem numa posição relativamente superior, e não por sua renda absoluta ser maior. Sob o ponto de vista do consumo, essas famílias despendem um percentual menor da renda em bens demonstrativos pelo mesmo motivo. O mecanismo no qual a poupança de determinado agente é afetada pelo consumo dos demais indivíduos é semelhante ao que ocorre

²⁹ “The mechanism may be described in the following way. When the attainment of any end becomes a generally recognized social goal, the importance of attainment of this goal is instilled in every individual's mind by the socialization process” (DUESENBERRY, 1949[1967], p.28).

³⁰ “In a society in which improvement in the living standard is a social goal, the drive for maintenance of self-esteem will become a drive to get higher quality goods. It can operate quite independently of the desirability of these goods from any other standpoint” (DUESENBERRY, 1949[1967], p.29).

³¹ Há um componente de *frequência de exposição* na apresentação do autor. O aumento do consumo se dá a partir de uma saturação de sua exposição aos bens superiores. Dada a disponibilidade de renda, esse aumento cessa quando a cesta consumida se iguala em qualidade aos bens sob os quais o agente está exposto.

com a relação entre consumo e nível de preços. Por exemplo, caso um aumento de renda seja acompanhado de um aumento dos preços, há uma anulação do incentivo à elevação da taxa de poupança. Da mesma forma, caso o aumento da renda do agente seja acompanhado por um aumento do padrão de consumo dos demais, esse será impelido a substituir poupança por consumo de modo a acompanhar o novo padrão.

Em suma, o efeito demonstração tende a gerar uma redução dos níveis de poupança. Essa, por sua vez, reduz o investimento e a renda futura. Além dessa tese central, Duesenberry chega a outras conclusões importantes: (i) consumo e poupança podem variar sem qualquer alteração da renda presente, das expectativas de renda futura, dos preços dos bens e da taxa de juros; (ii) dado que o consumo futuro depende do padrão de consumo presente, e que o padrão de consumo presente depende do padrão do consumo dos demais agentes, logo, o consumo futuro depende do padrão de consumo presente dos demais agentes; (iii) devido ao componente habitual, no curto prazo, as famílias tendem a manter o padrão de consumo mesmo diante de reduções significativas de renda, ou seja, incorrem em endividamento para manter o padrão de gastos³²; (iv) esse mesmo componente habitual explica a defasagem temporal na adaptação a um padrão de consumo superior mediante uma elevação na posição relativa na estrutura de renda; (v) aumentos generalizados de renda, mantendo-se constante a distribuição dessa, não afetam a taxa de poupança agregada; (vi) uma distribuição de renda mais igualitária *pode* gerar elevação na taxa de poupança agregada no longo prazo (após mudança nos hábitos dos agentes afetados), dado que reduziria a exposição dos agentes aos padrões de consumo superiores³³.

A proposta de renda relativa de Duesenberry responde ao “paradoxo da poupança” que desafiava economistas à época. Esse paradoxo compreende a constatação, obtida a partir dos dados do PIB e poupança norte-americanos, de que apesar da renda média ter aumentado regularmente nas décadas anteriores, a taxa de poupança média se manteve a níveis aproximadamente constantes. O autor ressalta que apesar de aumentos generalizados no padrão de renda, a estrutura hierárquica de classes não havia sofrido alterações significativas. Essa

³² Canterbury (1998) propõe o termo *efeito Gatsby* para as situações nas quais o consumo conspícuo se dá a partir de endividamento, e no limite, falência.

³³ Ao comentar o efeito da distribuição de renda na taxa de poupança apresentada por Duesenberry (1949[1967]), Johnson (1951) afirma que uma política redistributiva tende a aumentar taxas de poupança somente quando a atenção dos agentes beneficiados está majoritariamente voltada aos padrões das classes mais ricas, que tem sua renda diminuída. Caso a atenção desses agentes esteja voltada às classes mais pobres – da mesma forma beneficiárias da redistribuição – o agente se sentirá ameaçado com a aproximação de mais agentes ao seu padrão e, conseqüentemente, tenderá a consumir mais.

análise empírica corrobora sua teoria da renda relativa, na qual a taxa de poupança é influenciada de maneira mais intensa pela renda relativa em detrimento da renda absoluta.

3.2.1 A Tentativa de Dissociação entre os conceitos de *Efeito Demonstração* e *Consumo Conspícuo*

Para Duesenberry, a necessidade de consumir bens superiores advém do impulso humano primordial de melhorar as próprias condições de vida³⁴. A *demonstração* se refere à *existência* de bens superiores, não ao consumo desses por outros agentes. Porém, em sua argumentação, o autor aponta que a existência do padrão superior de consumo só é percebida a partir da *exposição* desse através do consumo dos demais indivíduos. Essa tentativa de dissociar o efeito demonstração do comportamento emulativo gera uma inconsistência na proposta de Duesenberry. O autor afirma: “*What kind of reaction is produced by looking at a friend's new car or looking at houses or apartments better than one's own? The response is likely to be a feeling of dissatisfaction with one's own house or car*” (DUESENBERRY, 1949[1967], 27). Porém, logo no parágrafo seguinte o autor aponta que “*the effect need not depend at all on considerations of emulation or "conspicuous consumption"*” (ibid, p.27-28). Ou seja, ele descreve o conceito de emulação para, a seguir, afirmar não se tratar de um comportamento emulativo³⁵.

Sua tentativa frustrada de escapar dos conceitos de comportamento emulativo e de consumo conspícuo fica ainda mais evidente na passagem seguinte:

Our social goal of a high standard of living, then, converts the drive for self-esteem into a drive to get high quality goods. The possibility of social mobility and recognition of upward mobility as a social goal converts the drive for self-esteem into a desire for high social status. But since high social status requires the maintenance of a high consumption standard, the drive is again converted into a drive to obtain high quality goods. In both cases the drive operates through inferiority feelings aroused by unfavorable comparisons between living standards. The strength of such feelings suffered by one individual varies with the frequency with which he has to make an unfavorable comparison between the quality of the goods he uses with those used by others. This frequency will depend, as we have already shown, on the ratio of his expenditures to those of others with whom he comes into contact (DUESENBERRY, 1949[1967], p.31).

³⁴ Ver citação na nota de rodapé 28.

³⁵ Em outra referência ao comportamento emulativo, o autor afirma que numa sociedade onde a estratificação não é forte – sem castas ou divisões legais de classe – a frequência na qual o indivíduo se dedica a *invidious comparisons* com relação ao padrão de vida dos outros é acentuada.

Para entender esse ponto é necessário analisar mais detidamente como os agentes percebem a diferença entre bens para Duesenberry. Segundo o autor, agentes de uma mesma região, no mesmo momento histórico, possuem uma percepção unificada acerca da escala de qualidade dos bens disponíveis. A variabilidade do consumo em torno dessa média nas preferências se deve à publicidade, prestígio de *fashion leaders* e diferença de preços. Assim, a variabilidade é menor em grupos homogêneos (classes sociais, idade, região) e maior para bens recreacionais ou adquiridos por características estéticas.

O principal problema na argumentação de Duesenberry é considerar as diferenças estéticas conjuntamente com as diferenças técnicas. Com relação às últimas, não há qualquer problema na lógica do autor. Porém, a superioridade estética deve ser considerada exclusivamente sobre padrões sociais. Sobre esse ponto, McCormick (1983, p.1126) questiona: *why are new fashions "superior" to old fashions?* Conforme descrito no capítulo anterior, para Veblen, o senso estético é um substrato da tentativa da competição entre consumidores. Devido à sua capacidade pecuniária superior, as classes mais ricas estabelecem um padrão estético que será emulado pelas classes de menor renda. Esse comportamento emulativo acaba por contaminar as preferências acerca dos bens cuja escolha se dá primordialmente por diferenças técnicas. Pelas razões apresentadas acima, defende-se aqui que o comportamento incentivado pelo *efeito demonstração* equivale ao conceito de *consumo conspícuo* descrito por Veblen³⁶.

No que tange à abordagem *mainstream*, Frank (1985) aponta que a hipótese da renda relativa de Duesenberry foi rapidamente relegada a breves referências históricas de rodapé³⁷. Apesar da teoria oferecida pelo autor resolver o *paradoxo da poupança*, houve forte resistência na ortodoxia de aceitar uma *teoria social do consumo*. Essa oposição se deu primordialmente pela inconsistência do efeito demonstração com o método individualista racional da economia tradicional. Em confluência com Frank, Mason (1998, 2000) aponta que apesar ter sido imediatamente reconhecida por Kenneth Arrow (1950), George L. S. Shackle (1951) e – com ressalvas metodológicas – por A. C. Pigou (1951), sua influência foi bastante restrita. Frank

³⁶ Johnson (1951), Frank (1985) e Mason (1998, 2000) sequer diferenciam os conceitos de efeito demonstração e de comportamento emulativo. Em outras palavras, os autores ignoram a tentativa de Duesenberry de dissociar o efeito demonstração da literatura sobre consumo conspícuo. No mesmo sentido, ao discutir os efeitos institucionais sobre a taxa de poupança e sobre a propensão a consumir, Furtado (1971, p114), afirma: “Certos aspectos desse problema foram antevistos (...) por Veblen, grande crítico da economia neoclássica, com quem são inegáveis os pontos de afinidade com Duesenberry, que fez importante contribuição teórica nessa matéria”.

³⁷ Frank aponta que já no final dos anos 1970 dois dos mais importantes manuais de macroeconomia (GORDON, 1978; SARGENT, 1979) sequer faziam referência a teoria da renda relativa de Duesenberry.

(1985) e Canterbury (1998) afirmam que a tese de Duesenberry causou bastante ressonância³⁸, porém por um período muito curto de tempo, dado que perdeu importância diante da *hipótese do ciclo de vida* de Brumberg e Modigliani (1955) e a *hipótese da renda permanente* de Friedman (1957). Ressalta-se que essas últimas foram amplamente aceitas por, entre outros motivos, serem cuidadosamente fundamentadas no comportamento individual de maximização de utilidade. Curiosamente, ambas falharam em prover alguma explicação para a correlação entre poupança e nível de renda³⁹. Pode-se afirmar que à margem da microeconomia tradicional, Duesenberry influenciou fortemente a literatura clássica acerca do desenvolvimento econômico. Essa influência será o tema das próximas duas seções.

3.3 O Efeito Demonstração Internacional de Ragnar Nurkse: efeitos deletérios do consumo conspicuo sobre países em desenvolvimento

A mais importante influência de Duesenberry sobre a teoria do desenvolvimento econômico pode ser encontrada na obra de Ragnar Nurkse (1952, 1953). O autor propõe que o estado de desenvolvimento de um país, assim como suas políticas econômicas, são frutos de um processo de causação cumulativa determinado por suas particularidades históricas e geográficas. Porém, não é incomum ocorrer um descolamento entre essas políticas de estímulo ao crescimento e as reais exigências contemporâneas⁴⁰.

Nurkse aponta que o modelo de desenvolvimento baseado na transferência líquida de capital dos países centrais para os países periféricos, apesar de relativamente bem-sucedido até o século XIX, não era mais observado a partir do início do século XX. Particularmente no período pós Segunda Guerra Mundial, observava-se uma completa reversão do fluxo internacional de capitais. Dada essa conjuntura, a superação do subdesenvolvimento não poderia ser baseada no

³⁸ Conforme será visto na seção 3.4, o efeito demonstração de Duesenberry teve ampla repercussão na teoria do desenvolvimento econômico fordista.

³⁹ Para um breve sumário sobre estudos empíricos que contrariam a *hipótese do ciclo de vida* e a *hipótese da renda permanente* ver Frank (1985, p.146-149).

⁴⁰ O *gap* entre política econômica e subdesenvolvimento remete a argumentação acerca da *rigidez institucional* de Veblen (1898a[2017], 1898b, 1909, 1918). O mesmo descolamento entre hábitos de pensamento compartilhados e as condições materiais e tecnológicas do período permeia a discussão acerca do conceito de *conventional wisdom* de Galbraith (1958[1998]), que será discutido na seção 3.5. Kregel (2007) aponta que o Consenso de Washington é um exemplo claro de descolamento entre política desenvolvimentista e particularidades institucionais e históricas. A cartilha “uniforme” de medidas de austeridade; estímulo a setores de acordo com a teoria das vantagens comparativas; e liberalização comercial e financeira, representa uma solução que abstrai as características regionais do subdesenvolvimento. Como esperado, o resultado foi indubitavelmente insatisfatório conforme demonstrado pelas crises do México (1994), Ásia (1997), Brasil (1999) e Argentina (2001).

estímulo ao setor exportador de commodities – mecanismo central do desenvolvimento periférico no período anterior. Pelo contrário, essa só seria possível através do estímulo a um crescimento *balanceado* entre *todos* os setores econômicos. A partir da expansão generalizada do mercado interno ocorreriam retornos crescentes de escala tanto na acumulação de capital quanto na criação de demanda.

O autor atesta que, exatamente como agentes da mesma região tendem a copiar o padrão de consumo dos demais, o mesmo ocorre entre regiões e entre países. Ou seja, o autor propõe uma variação internacional do *efeito demonstração* de Dusenberry. A percepção do padrão de consumo dos países ricos gera um aumento da propensão a gastar, redução da poupança e, conseqüentemente, redução do investimento nos países subdesenvolvidos. A intensidade dessa emulação depende da magnitude da diferença da renda, tanto real quanto percebida, entre os países. O autor ressalta que, no início da década de 1950, dada a difusão do rádio, do cinema, e da facilidade das viagens internacionais proporcionadas pelos avanços da aviação comercial, os mecanismos de divulgação dessa diferença estavam em franca expansão.

O efeito demonstração internacional possui um agravante quanto comparado com sua variação intranacional. Enquanto a emulação de consumo pela parcela mais rica da sociedade ocorre de maneira rápida e fluida, a imitação na produção dos bens cujo consumo é emulado não ocorre naturalmente. Desse modo a demanda tende a ser suprida quase que exclusivamente por importações, fato que pressiona a balança de pagamentos e o câmbio. Com relação à taxaço na importação desses bens, Nurkse (1952, p.580) afirma que:

The almost universal countermove of the underdeveloped countries both to suppress the disequilibrium in their balance of payments and, what is more important, to offset the attraction of superior consumption patterns is the restriction of imports and especially of imports of a so-called "luxury" or "semiluxury" character.

Todavia, a taxaço na importação de bens de luxo não implica inequivocamente no aumento da taxa de formação de capital dos países subdesenvolvidos. Isso se deve porque uma substituição da importação de luxo - ou semiluxo - por bens de capital *pode* ser acompanhada por uma redução da produção - e manutenção – de bens de capital nacionais. Em outras palavras, passa-se a importar os bens de capital antes produzidos internamente. Uma exceção ocorre quando a indústria doméstica de luxo é capaz de substituir a importação reprimida pela taxaço. Nesse caso a importação de capital passa a se destinar à indústria de luxo nacional. Com relação à esse último caso, Nurkse (1952, p.581) aponta que: “*But since it applies to the luxury and semiluxury type of goods, whose imports are restricted, the result will be that the country's capital supplies,*

scarce as they are, and painfully brought into existence, will be sucked into relatively unessential uses.”

O autor aponta que, embora representem uma *tentativa desesperada*, cujo resultado pode ser o estímulo à indústria de luxo doméstica, a taxaço de bens de luxo importados ainda seria útil para conter as consequências deletérias do efeito demonstração internacional. Uma solução ideal seria a utilização da tributação sobre o luxo (importado ou doméstico) com o objetivo de formação compulsória de poupança pelo setor público. Todavia, o autor reconhece que essa dificilmente seria obtida devido aos custos políticos.

3.3.1 O Efeito Demonstração Planejado de Alpha Chiang: O papel de herói da demonstração e a defesa da desigualdade.

Posteriormente, Chiang (1959) relativiza as consequências danosas do efeito demonstração internacional apresentado por Nurkse. A partir do conceito de *economia dual*, Chiang apresenta um modelo no qual os países subdesenvolvidos são divididos em duas grandes áreas: os *contact-points* e as *hinterlands*⁴¹. As primeiras representam regiões desenvolvidas - comercial, industrial e financeiramente - que estão em contato direto com os padrões culturais e sociais dos países desenvolvidos. Esses setores são definidos por: (i) acumulação abundante de capital e poupança; (ii) estrutura institucional adaptada à introdução do padrão de consumo dos países desenvolvidos; (iii) alta capacidade empreendedora; (iv) hábitos de trabalho semelhantes aos padrões dos países desenvolvidos⁴²; (v) e maior adaptação à tecnologia e às técnicas de gerência modernas. Em resumo, é nesse setor que estão as configurações propícias ao desenvolvimento de atividades econômicas dinâmicas.

Essas mesmas características que configuram um ambiente propício ao dinamismo também tornam o setor particularmente sensível ao *efeito demonstração*. Assim, Chiang (1959, p.254) afirma que: *‘Hence, the potency of the ‘demonstration effect’ as a villain, it seems, lies primarily in the fact that it strikes where the damage is the deadliest’*. A partir do modelo de divisão dual, Chiang relativiza a tese de Nurkse de que os desequilíbrios na balança comercial dos países pobres se devem ao excesso de consumo de toda a população. Segundo o autor, o problema está localizado exclusivamente nos *contact points* desses países.

⁴¹ Nesse contexto *hinterlands* pode ser satisfatoriamente traduzido como *áreas remotas*.

⁴² Chiang usa o termo ocidental (*western*) para se referir aos países desenvolvidos da Europa e América do Norte.

Em contrapartida, as *hinterlands* possuem atributos diametralmente opostos que geram, ao mesmo tempo, uma baixa propensão marginal a consumir e uma estrutura de preferências composta por um leque bastante limitado de bens. Ou seja, um aumento da renda nesse setor não necessariamente resulta em um aumento de consumo. A relativização dos efeitos danosos do comportamento emulativo se refere a sua proposta de *planned “demonstration effect”* (CHIANG, 1959, p.256, aspas do próprio autor). Esse equivale a uma exposição das *hinterlands* aos padrões dos *contact-points*, de modo que haja nas primeiras uma emulação não só do consumo, mas também dos hábitos de trabalho e dos métodos de organização e produção presentes nos últimos. Essa exposição guiada deve ser acompanhada de restrições às importações de luxo, para assim estimular a destinação da poupança disponível às novas oportunidades de investimento doméstico.

Chiang baseia-se no diagnóstico de Nurkse de que o subdesenvolvimento desses países se deve ao espectro limitado de atividades econômicas dinâmicas. Devido a incapacidade de desenvolvimento autônomo em diversos setores, a demanda não é suficientemente estimulada. Em outras palavras, há uma quebra da lei de Say. Na prática, ao expandir a participação das *hinterlands*, o *planned “demonstration effect”* funcionaria como estímulo a investimentos “sincronizados” que atingiriam a totalidade do sistema econômico. Em resumo, o *papel de herói* desempenhado pelo efeito demonstração só ocorreria em áreas isoladas; com baixa propensão marginal a consumir; poupança e renda disponível; e acompanhado por política pública de redução de importações. Nessas condições poderia haver um incentivo à produção acompanhado de uma redução do que Chiang (1959, p.258) chama de *cultural limitation to the development of demand*. O mecanismo funciona como uma tentativa de forçar que as preferências de novos agentes introduzidos ao mercado emulem o padrão dos *contact-points* no consumo de bens nacionais. Curiosamente, essa solução envolve a manutenção – pelo menos temporária – da dualidade entre segmentos sociais.

Há uma lógica problemática na argumentação de Chiang. No modelo, as oportunidades de investimentos advindas da maior inclusão da *hinterland* geram uma redução *natural* do efeito demonstração internacional nos *contact points*. Entretanto, essa só ocorre se for acompanhada de uma política pública de redução de importação de luxo na *hinterland*. Em outras palavras, nos *contact-points* seria permitida a emulação dos padrões internacionais enquanto na *hinterland* essa deveria ser restrita. Caso contrário, com o afrouxamento da restrição às importações haveria um vazamento da renda disponível, fato que impediria o papel de herói do

efeito demonstração. Ao citar indiretamente Elliot (1955), Chiang (1959, p.256) deixa claro a base dessa proposta de política pública de manutenção de segmentação social:

The hinterland consumption attitude also seems contradictory to the frequently heard remark that the people of the poorer nations today are determined to improve their standards of living. How can they improve their living standards if they refuse to rise to a higher level of consumption? This seeming contradiction, however, can be explained away by the fact that the firm determination for economic development represents in most cases only the attitude of the *intelligentsia* of those countries, and does not necessarily reflect the desires of the masses⁴³.

Nota-se que o papel de herói do efeito demonstração apresentado por Chiang representa apenas uma faceta da percepção de parte da população acerca dos benefícios da emulação. Segundo Galbraith (1958[1998]), parte da sociedade participa de uma defesa ativa da desigualdade. Essa se baseia na tese de que a desigualdade incentiva as classes inferiores a buscarem uma situação econômica mais próxima da camada mais rica. Com isso, há um aumento da quantidade e produtividade do trabalho, que por sua vez gera produção e renda que, por fim, elevam o nível de bem-estar da sociedade como um todo. Nota-se claramente que essa é a mesma tese de defesa dos vícios de Bernard Mandeville discutida no capítulo 2. Dado que a diferença de renda não é observável, o consumo conspícuo desempenharia papel essencial nessa dinâmica pois serviria como mecanismo divulgador da desigualdade.

A defesa vai além. Enquanto as classes pobres gastam a totalidade de sua renda, parte da renda das classes superiores – apesar de todo o gasto conspícuo - se transforma em poupança. Essa seria responsável por financiar o investimento e, assim, aumentar a renda futura, dado o incremento na atividade econômica. Assim, quanto maior a concentração de renda, maior a poupança e, conseqüentemente, maior o investimento⁴⁴. Os efeitos virtuosos da desigualdade atingiriam também as esferas culturais. Parte da renda excedente dos agentes mais ricos se destinaria à educação, à cultura e à arte. Contrariamente, caso destinada aos menos afortunados, essa seria totalmente gasta em bens de necessidade.

Nessa perspectiva, a taxação com objetivo de promover igualdade de renda interrompe a fruição da riqueza e, por consequência, reduz o incentivo ao esforço e à iniciativa individual. Tamanha é a força da instituição acima desenhada que, nos EUA, o argumento contrário ao aumento de

⁴³ O termo *intelligentsia* se refere a uma suposta elite intelectual.

⁴⁴ Conforme será visto na seção seguinte, essa foi uma das principais justificativas para as políticas de concentração de renda realizadas a partir da segunda metade da década de 1960 no Brasil.

impostos sobre a classe superior é compartilhado por parte dos seguimentos menos abastados da população. Nas palavras de Galbraith (1958[1998], p.68):

The poor have generally been in favor of greater equality. In the United States this support has been tempered by the tendency of some of the poor to react sympathetically to the cries of pain of the rich over their taxes and of others to the hope that one day soon they might be rich themselves.

O autor afirma que apesar da pervasividade dessa defesa, não há qualquer evidência empírica acerca da correlação positiva entre concentração de renda e crescimento econômico, tampouco da eficiência da poupança residual - após consumo de luxo - como forma eficiente de formação de capital. Mais de 40 anos após a crítica de Galbraith, Frank (1999) aponta que a crença acerca do *trade-off* entre eficiência e equidade continuava a permear o discurso político dos EUA e da Inglaterra. A tese - compartilhada entre liberais e conservadores - vai de encontro aos sistemas tributários progressivos dado que qualquer medida que atrapalhasse os ganhos da camada mais rica da população poderia afetar a estrutura de incentivos à produção. Dessa maneira, tributar esses setores acarretaria invariavelmente na redução da produtividade. Da mesma maneira que Galbraith, Frank afirma que as evidências empíricas apontam para justamente o contrário, ou seja, tributação progressiva tendem a acelerar o crescimento econômico⁴⁵. A contribuição de Galbraith (1958[1998]) - no que tange, especificamente, aos efeitos deletérios do consumo conspícuo - voltará a ser tratada na seção 5.

3.3.2 O Efeito Demonstração Hirsch/Veblen de Jeffrey James

Nurkse (1953) repete quase *ipsis litteris* a tentativa de Duesenberry (1949) de dissociar o efeito demonstração da emulação no sentido vebleniano. James (1987, p.452) aponta que essa dissociação abstrai da análise a maneira como os agentes dos países pobres “*become responsive to, and predisposed to search for, the knowledge about advanced country products that is transmitted through the demonstration effect*”. Em outras palavras, exclui-se da análise a forma como as preferências são modificadas, e mais especificamente, porque alguns agentes (e alguns países) são mais suscetíveis à demonstração. James categoriza alguns dos determinantes do nível de suscetibilidade ao efeito demonstração internacional⁴⁶: (i) tipo de educação formal recebida; (ii) proximidade da estrutura produtiva e institucional com os padrões dos países

⁴⁵ A contribuição de Frank será discutida no capítulo 4.

⁴⁶ O autor baseia essa categorização na literatura psicológica/sociológica da *Teoria da Modernização*.

ricos; e (iii) nível de exposição à mídia de massa. Destaca-se que a estrutura produtiva e institucional é evidentemente influenciada pelo passado colonial dos países subdesenvolvidos⁴⁷.

James propõe uma alternativa do efeito demonstração internacional na qual o conceito de emulação assume papel declaradamente central. O autor incorpora a proposta vebleniana de que todo e qualquer bem possui características conspícuas e não conspícuas⁴⁸. Dessa forma, o efeito demonstração modifica a estrutura de preferências de modo a intensificar a inclinação pelo componente conspícuo. Incorporando a literatura de bens posicionais iniciada por Hirsch (1977), James aponta que o consumo por motivação conspícuo é posteriormente percebido como *completamente* ilusório. Assim, o efeito demonstração se divide em *ex-ante* – momento no qual intensifica-se a necessidade de emulação - e *ex-post* – após o consumo os agentes se *decepcionam* com o bem-estar auferido e voltam a desejar as características não posicionais. Em suma, enquanto para Duesenberry e Nurkse a escolha se dá entre atributos modernos ou tradicionais, para James essa dualidade se deve aos componentes posicionais ou não posicionais. A essa alternativa o autor denominou de efeito demonstração *Hirsch/Veblen*⁴⁹.

Dessa forma, no modelo de James os agentes sacrificam o consumo de bens por motivos de necessidade (não-posicionais) para consumir bens supérfluos e conspícuos (posicionais). Esses últimos são constantemente modificados e a cada reintrodução ao mercado são incorporadas novas características voltadas a atrair os consumidores de alta renda. Em outras palavras a cada lançamento ou relançamento, esses bens têm suas características posicionais acentuadas. Além de contribuir diretamente para a problemática do desperdício de recursos advindo da obsolescência programada, o componente dinâmico de acentuação das características posicionais implica num aumento progressivo dos preços. Esse por sua vez gera progressivas realocações de consumo de bens não posicionais para bens posicionais.

Segundo ao James, a mudança para padrões mais intensivos em consumo conspícuo foi acompanhada do aumento generalizado de renda nos países desenvolvidos entre os séculos XIX e XX. Esse processo tende a ser interrompido nos países subdesenvolvidos devido à concentração de renda e às restrições na balança de pagamentos. A seção seguinte continua a

⁴⁷ Esse é um ponto fundamental da análise furtadiana discutida na seção seguinte.

⁴⁸ A respeito da pervasividade do consumo conspícuo para Veblen, ver capítulo 2. Para uma discussão recente acerca de como “todo consumo é conspícuo” ver Mayhew (2002).

⁴⁹ A contribuição de Hirsch (1977) acerca da economia posicional será discutida na seção 6.

análise acerca dos efeitos do consumo conspícuo para países em desenvolvimento a partir da perspectiva estruturalista de Celso Furtado.

3.4 O Mimetismo das Elites no Contexto do Estruturalismo Cepalino de Celso Furtado

O modelo de desenvolvimento formulado por Celso Furtado (1971) se baseia na existência de dois *motores*, e perpassa por uma dualidade nos padrões de consumo. O primeiro motor, denominado pelo autor de “acumulação-difusão de inovações”, equivale a conjuntura em que um aumento da produtividade, conjuntamente com um aumento dos salários, tende a deslocar parte do consumo dos assalariados em direção aos padrões das elites. Esse processo alarga horizontalmente o mercado de maneira a incorporar agentes cujas rendas tenham sido aumentadas. O autor aponta que esse é um processo intensivo em mão de obra (e por isso reforça a elevação de salários e o aumento da demanda) e utiliza tecnologias já disponíveis, dado que os bens já estão sendo ofertados previamente para a elite.

O movimento de elevação salarial resultante do primeiro motor incentiva os empresários a introduzirem inovações poupadoras de trabalho. Esse fenômeno equivale ao segundo motor do desenvolvimento, denominado por Furtado de “acumulação-incorporação de invenções”. A oferta dos novos bens é geralmente direcionada para as elites, gerando um movimento contrário ao observado no primeiro motor, ou seja, de afastamento entre os padrões de consumo. De maneira geral, esse processo implica na diversificação do consumo das classes superiores, no avanço tecnológico, na elevação do coeficiente de capital por população ativa, e na concentração de renda. Esses fatores tendem a reduzir a remuneração do capital, que, por sua vez, impulsiona o empresariado novamente a pôr em marcha o primeiro motor.

Assim, na visão de Furtado, ambos os motores se baseiam nas modificações dinâmicas no perfil da demanda que, por sua vez, gera efeitos sobre a distribuição da renda, e sobre a difusão e incorporação de inovações. Na lógica desse modelo, caso o desenvolvimento ocorra baseado somente no primeiro motor, o resultado limite seria uma igualação dos padrões de consumo, fato que resultaria na falta de incentivo a aceitação de riscos e, em última instância, ao investimento de maneira geral. No outro extremo, caso o sistema seja pautado somente pelo segundo motor, dois resultados são possíveis: (i) redução da demanda efetiva; e (ii) aumento mais que proporcional do consumo das elites.

O autor afirma que o que ocorreu na América Latina foi justamente esse último caminho. Dado que as economias tinham como setor dinâmico um setor exportador de agricultura extensiva extremamente concentrado, o sistema foi pautado por uma forte e permanente desigualdade de renda. Essa característica se manteve, ou até mesmo se agravou, durante o período de industrialização por substituição de importações. Assim, a maior parte da população se manteve estagnada em condições de subsistência, fato que impediu o alargamento horizontal do mercado interno.

Diferentemente da industrialização dos países desenvolvidos, baseada na elevação dos salários e no consumo de massa, “o capitalismo periférico engendra o *mimetismo cultural* e requer permanente concentração de renda fim de que as minorias possam reproduzir as formas de consumo dos países cênicos⁵⁰ (FURTADO, 1974, p. 45, grifo nosso). Essa concentração responde de maneira diretamente proporcional à intensidade das novas ofertas de bens nos países ricos. O mimetismo das elites⁵¹ é ainda reforçado pelo interesse das multinacionais na uniformização internacional dos padrões de consumo. Os efeitos dessa evolução surpassam a esfera econômica, dado que a disparidade entre os níveis de renda e de consumo também tem efeitos diretos no nível de instabilidade institucional e política (FURTADO, 1974).

Furtado (1971) afirma que as elites tem sua cesta de consumo definida unicamente por padrões sociais (com destaque para os padrões internacionais) e pela disponibilidade de bens ofertados. Ou seja, diferentemente da maioria da população que tem seu consumo limitado pelo nível salarial, a elite econômica não tem seu consumo limitado por sua renda. Assim, esse consumo, além de não sofrer flutuações dado o nível de renda geral, só pode ser aumentado mediante a introdução de novos bens no sistema. Devido ao alto grau de diversificação e à complexidade do processo industrial de produção dessas cestas, o nível de capital por pessoa necessário para sua produção tende a ser elevado⁵².

Para Furtado, o consumo das elites não constitui por si só um problema ao desenvolvimento, pelo contrário, esse é um dos motores para o mesmo. O problema de fato ocorre quando a concentração de renda impede que tal consumo seja disseminado para o restante da população,

⁵⁰ Em suma, “(o)s mesmos fatores que respondem pela estagnação do primeiro grupo de consumidores [assalariados] causam a persistente diversificação da procura do segundo [elites]” (FURTADO, 1971, p. 255, comentários entre colchetes nossos).

⁵¹ Dessa forma, o mimetismo das elites engendra um processo de *modernização sem desenvolvimento* (FURTADO, 1974, p.97).

⁵² Assim, a diferença entre o consumo entre as classes é primordialmente qualitativa, e não somente de nível de dispêndio.

fato que implica numa deficiência de demanda agregada, que por fim tende a frear o crescimento econômico. Além disso, essas limitações do mercado interno tendem a inviabilizar os ganhos de escala da produção industrial. Nesse contexto inviabiliza-se a capacidade da industrialização de funcionar como mecanismo transformador da estrutura social. Nas palavras do autor:

A industrialização das economias onde se inicia um processo de modernização tende a enfrentar uma dupla dificuldade: se as indústrias locais continuam produzindo a primeira cesta de bens [voltadas para as classes baixas] (indústrias com efeitos fracos de encadeamento) e a segunda tem que ser importada, o país nunca alcançará o ponto necessário para formar um sistema industrial; e se as indústrias locais voltam-se para a produção da segunda cesta de bens [voltadas para as classes altas], podem ocorrer rendimentos decrescentes, em razão do tamanho reduzido do mercado local (FURTADO, 1974, p. 99-100, comentários entre colchetes nossos).

Com relação ao caso específico do Brasil, Furtado (1974, 1991) destaca o importante papel estatal no estímulo de um mercado consumidor minimamente capaz de consumir de acordo com os padrões dos países centrais. Segundo o autor, houve, a partir da segunda metade da década de 1960, políticas deliberadas (creditícia, fiscal e de redução do salário mínimo) de concentração de renda. Essas tinham o objetivo de tornar o país atrativo à instalação e expansão de subsidiárias multinacionais⁵³. Essa política gerou uma condição na qual quanto mais concentrada a renda, maior a expansão do PIB. Ou, nas palavras do autor: “quanto mais concentra a renda, mais privilégios se criam, maior é o consumo supérfluo, maior será o crescimento do PIB” (FURTADO, 1974, p. 116)⁵⁴.

Esse ponto está diretamente ligado às deficiências do PIB como medida de progresso econômico. O autor cita o exemplo do mercado automobilístico, no qual, a deficiência estrutural com relação à malha rodoviária gera aumento no consumo de combustíveis e em manutenção. Esses, por sua vez, apesar representarem desperdícios do sistema, são contabilizados como uma expansão no produto interno.

Novamente, a concentração do consumo gera efeitos para além da esfera econômica, dentre elas: (i) dado que estatísticas positivas no PIB são capitalizadas politicamente, há o fortalecimento dos grupos responsáveis pela própria política de concentração de renda; (ii) dado que a maior parcela da população pobre se encontra nas regiões mais pobres, há um aumento

⁵³ Furtado (1991) afirma que a tendência à concentração de renda não arrefeceu diante da perda de dinamismo econômico dos anos 1980.

⁵⁴ Ou ainda: “a mesma quantidade de dinheiro, quando consumida por pessoas ricas, contribui mais para a aceleração do PIB, do que quando consumida por pessoas pobres” (FURTADO, 1974, p. 105-106).

da desigualdade regional; (iii) dada a configuração de renda da população negra, parda e feminina, a maior concentração tende a agravar a discriminação estrutural com relação a esses setores sociais.

Ainda a respeito da suposta causalidade entre concentração de renda e elevação do nível de investimento, Furtado afirma que essa não é uma relação inerentemente direta, e depende primordialmente das oportunidades disponíveis de inversão:

“Se estas [oportunidades de investimento] são limitadas por outros fatores, a concentração de renda poderá traduzir-se em hipertrofia de formas prestigiosas de consumo. A experiência dos países latino-americanos tem indicado que o coeficiente de consumo dos grupos de altas rendas tende a permanecer estável a longo prazo” (FURTADO, 1971, p. 256, comentário entre colchetes nosso).

Com relação às formas de superar essa problemática, Furtado (1991) afirma que a *deformação estrutural* do subdesenvolvimento não é superada naturalmente através do livre mercado. Assim, seria necessário “realizar um esforço deliberado, visando alterar o *efeito demonstração* (corrigir o perfil da demanda moderando certas formas de consumo) e a elevar a poupança” (FURTADO, 1991, p.153, grifo nosso).

Percebe-se claramente a similaridade da proposta acerca de mimetismo das elites de Furtado com os conceitos de emulação e de efeito demonstração apresentados anteriormente. Concorda-se com Vilaça Junior e Conceição (2021) de que, além da similaridade dessas teses, há também forte proximidade teórica entre a análise acerca do subdesenvolvimento do estruturalismo cepalino com a proposta institucionalista vebleniana de “causação cumulativa” (discutida no capítulo anterior). Discorda-se, porém, da posição dos autores de atribuir a proposição do Efeito Demonstração à Galbraith. Conforme foi visto, apesar do autor utilizar o conceito, esse é de autoria de Duesenberry (1949)⁵⁵.

Ainda com relação à História do Pensamento Econômico, é importante ressaltar que as contribuições dos estruturalistas cepalinos com relação ao mimetismo das elites, apesar da similaridade com o conceito do Efeito Demonstração Internacional, não derivam diretamente de Nurkse. A partir dos escritos de Furtado percebe-se que o que de fato ocorreu foi o caminho inverso, dado que as propostas teóricas de Nurkse se basearam nos “dados que haviam sido

⁵⁵ Apesar da imprecisão com relação à origem do termo, ao discutir esse ponto os autores suscitam outra tese inovadora ao elucidar a proximidade do conceito de efeito demonstração internacional com a análise vebleniana acerca dos problemas envolvidos na adoção do sistema industrial inglês no ambiente institucional alemão (VEBLEN, 1915). Em última instância, ambos os casos retratam as consequências da implementação de instituições estrangeiras num sistema institucional pré-estabelecido.

postos em evidência por Prebisch”⁵⁶ (FURTADO, 1971, p. 247), e que o esforço de teorização de Nurkse “veio completar os trabalhos empíricos que havia realizado a CEPAL nesse setor particular” (FURTADO, 1971, p. 250).

Essa seção, conjuntamente com a seção anterior, tratou dos efeitos deletérios do consumo conspicuo que atingem exclusivamente os países subdesenvolvidos. As próximas seções discutem, a partir das contribuições de Galbraith e Hirsch, como esse comportamento gera problemas também para as sociedades desenvolvidas.

3.5 O Efeito Dependência e a Sociedade Afluente de John Kenneth Galbraith

A repercussão da obra *A Sociedade Afluente* de John Kenneth Galbraith (1958[1998]) foi tamanha que o termo *affluency* se tornou sinônimo de riqueza na língua inglesa. Em comentários na edição de 40 anos da obra, o autor ressalta sua admiração ao ver a utilização corriqueira do termo, destacando o fato de que o anglófono geralmente sequer está ciente de sua origem. A tese central dessa obra clássica do institucionalismo gira em torno de um descolamento entre os hábitos de pensamento estabelecidos – o *conventional wisdom* – e os problemas de uma sociedade que já havia superado as dificuldades de restrição material - a sociedade afluenta. Dessa forma, com exceção de algumas breves passagens, a obra apresenta um diagnóstico sobre as nações desenvolvidas, com foco nos Estados Unidos.

Galbraith aponta sua discordância acerca de um ponto fundamental da análise econômica ortodoxa: a soberania do consumidor (*consumer sovereignty*). Para ele, as necessidades e preferências do consumidor são criadas através da publicidade e sustentadas a partir do comportamento emulativo⁵⁷. Assim, os agentes só tomam conhecimento de suas necessidades quando essas são “*synthesized, elaborated and nurtured by advertising and salesmanship*” (GALBRAITH, 1958[1998], p. 9). Em outras palavras, dado que é a produção que cria as próprias necessidades que virá a suprir, é o produtor que desempenha o papel principal nas

⁵⁶ Para breves comentários sobre como Prebisch se posiciona com relação à emulação de padrões de consumo dos países ricos pelas elites de países subdesenvolvidos, ver Baldarenas et al. (2020). Esse texto foi uma importante referência para essa seção.

⁵⁷ Apesar da total concordância de Galbraith (1958[1998]) com a teoria institucionalista vebleniana, o autor tece uma importante crítica à TCO. Segundo ele, apesar de Veblen ter esclarecido o “espetáculo da desigualdade” como nenhum autor havia feito até então, esse manteve um tom descritivo e não sugeriu qualquer tipo de política pública voltada para a remediação das distâncias sociais. Assim como Galbraith, Duesenberry havia tecido críticas semelhantes à Veblen. A TCO é muitas vezes considerada uma análise estritamente positiva - não normativa - e nesse ponto se diferenciaria inclusive do restante da obra do autor.

relações sociais de consumo. A essa relação em que a demanda é criada pelo mesmo processo que a satisfaz Galbraith denominou *efeito dependência*⁵⁸.

A principal implicação dessa lógica é que a expansão da produção não acarreta maior saciedade nem aumento no nível de bem-estar social. O que de fato ocorre é uma renovação dos desejos dos agentes que passam a almejar novos bens. Esses são introduzidos pela produção e tem sua demanda estimulada pela publicidade e pelo comportamento emulativo. Esse processo de *perseguição da própria cauda*, além de gerar insatisfação crônica, ainda enseja alguns graves problemas.

O primeiro deles está relacionado ao fato de que embora a afluência seja atingida de maneira desigual entre as classes sociais, o efeito do comportamento emulativo e da publicidade atinge todo o espectro social. Assim, a criação de desejos opera indiscriminadamente sobre quem pode e quem não pode pagar, e tem como resultado o crescente endividamento das famílias mais pobres⁵⁹. O autor aponta que nos Estados Unidos (entre 1952 e 1998) o aumento do consumo foi acompanhado por um aumento mais que proporcional nas taxas de endividamento das famílias. Dadas as implicações dos processos econômicos financiados por endividamento, numa análise *ceteris paribus*, o aumento do consumo advindo do efeito dependência necessariamente atinge um limite. O autor descreve um mecanismo de bolha, na qual, ao atingir esse limite, os consumidores não seriam capazes de honrar os compromissos contratados, fato que geraria uma redução drástica do consumo futuro. Todo o processo é exacerbado pelo componente cíclico da economia, na qual há expansão do crédito em períodos de crescimento e redução do mesmo em períodos de crise. Dessa forma, o efeito dependência acirra os ciclos pois incentiva os agentes a contraírem mais empréstimos nos períodos em que esses são menos necessários.

É importante ressaltar a diferença da análise acima com a proposta de Duesenberry acerca da relação entre consumo demonstrativo e poupança. Duesenberry estava preocupado com a lógica clássica da teoria dos fundos de empréstimo, na qual uma redução nos níveis de poupança gera uma redução do investimento. A análise de Galbraith está voltada à insustentabilidade de um crescimento econômico baseado no efeito dependência e no endividamento das famílias. É importante ressaltar que, no que tange à causalidade entre poupança e investimento, Galbraith

⁵⁸ Para uma perspectiva moderna acerca do *mito da soberania do consumidor*, ver Verbicaro e de Oliveira (2022).

⁵⁹ Segundo o autor, a utilização de empréstimos tende a ser particularmente aguda quando o consumo é motivado pela emulação: “The relation of emulation to indebtedness is even more direct. Every community contains individuals with wide differences in their ability to pay. The example of those who can pay bears immediately on those who cannot. They must incur debt if they are to keep abreast.” (GALBRAITH, 1958[1998], p.140).

pode ser enquadrado na tradição pós-keynesiana e, por consequência, se afasta da teoria tradicional dos fundos de empréstimo.

Outro problema do efeito dependência se deve ao fato de que a publicidade e a emulação estão voltadas quase exclusivamente à produção de bens privados. Isso implica na alocação regressiva de recursos na oferta de bens públicos. Segundo o autor:

Automobile demand which is expensively synthesized will inevitably have a much larger claim on income than parks or public health or even roads where no such influence operates. The engines of mass communication, in their highest state of development, assail the eyes and ears of the community on behalf of more beverages but not of more schools. Even in the conventional wisdom it will scarcely be contended that this leads to an equal choice between the two (GALBRAITH, 1958[1998], p.185).

O problema do déficit de bens públicos não se restringe às camadas mais pobres. A fruição do número crescente de bens consumidos exige uma oferta de bens públicos proporcional – infraestrutura rodoviária, segurança pública e sistemas sanitários para lidar com a rápida obsolescência. Caso contrário, o consumidor será exposto a um tráfego intenso, aumento de acidentes, crime e poluição. Na popular passagem citada abaixo o autor ilustra de maneira vívida o resultado do desequilíbrio entre a oferta de bens públicos e privados.

The family which takes its mauve and cerise, air-conditioned, power-steered and power-braked automobile out for a tour passes through cities that are badly paved, made hideous by litter, blighted buildings, billboards and posts for wires that should long since have been put underground. They pass on into a countryside that has been rendered largely invisible by commercial art. (The goods which the latter advertise have an absolute priority in our value system. Such aesthetic considerations as a view of the countryside accordingly come second. On such matters, we are consistent.) They picnic on exquisitely packaged food from a portable icebox by a polluted stream and go on to spend the night at a park which is a menace to public health and morals. Just before dozing off on an air mattress, beneath a nylon tent, amid the stench of decaying refuse, they may reflect vaguely on the curious unevenness of their blessings. Is this, indeed, the American genius? (GALBRAITH, 1958[1998], p.179).

Na seção seguinte será apresentada a abordagem da economia posicional de Fred Hirsch (1977[2005]) no que se refere aos efeitos sociais e econômicos do consumo conspícuo. Assim como Galbraith, Hirsch tece sua análise majoritariamente com relação aos países desenvolvidos, com foco nos Estados Unidos.

3.6 O Paradoxo da Afluência e a Economia Posicional de Fred Hirsch

Passadas quase duas décadas da publicação de *A Sociedade Afluente*, Fred Hirsch (1977[2005]) publica a obra *Social Limits to Growth*. Através da introdução da proposta de Economia Posicional, o autor leva adiante – com algumas ressalvas - a análise galbrathiana acerca dos problemas que acometem as sociedades que superam o subdesenvolvimento. É importante

ressaltar que a Economia Posicional engloba não somente o consumo conspícuo, mas também outros importantes limites sociais ao crescimento, tais como: recursos naturais, infraestrutura, educação, deterioração urbana, ocupações profissionais superiores (privadas e públicas) e cooptação do estado por interesses privados.

Hirsch divide a economia em dois grandes setores: material e posicional. A primeira equivale ao objeto de análise da economia ortodoxa, na qual: (i) o aumento da demanda é sempre benéfico, dados seus efeitos sobre a produção, emprego e renda; (ii) a produção é sempre passível de ser aumentada mediante emprego de mão de obra, insumos ou avanços tecnológicos; (iii) a competição reduz poder de monopólio e reduz preços; (iv) e o aumento da produção não implica em redução da qualidade dos bens. Essas quatro regras básicas do funcionamento de mercado são distorcidas num ambiente de economia posicional. Nessa, existem limites absolutos e/ou sociais, ou seja, limites não passíveis de superação a partir de aumentos generalizados da produção e de avanços tecnológicos.

Na economia posicional, o aumento da produção e da renda gera uma competição por *posições* inerentemente limitadas. Ganhar um lugar mais elevado - tanto em hierarquias explícitas quanto implícitas - necessariamente implica no rebaixamento dos demais agentes. Essa concorrência tem dois resultados possíveis: (i) congestionamento; ou (ii) monopólio das posições adquiridas. O primeiro caso ocorre quando, apesar dos limites absolutos e sociais na oferta dos bens, há uma relativa facilidade de acesso a esses. Assim, na medida em que mais agentes o consomem, há redução progressiva da satisfação obtida no seu consumo. Todo o esforço e renda despendidos são desperdiçados num jogo de soma zero em que: “*If everyone stands on tiptoe, no one sees better*” (HIRSCH, 1978, p.5). Essa situação equivale aos problemas de bens públicos e externalidades negativas relacionados a poluição, excesso de tráfego e conurbação urbana.

Os problemas relacionados ao consumo conspícuo se encaixam no segundo caso e tem origem no próprio processo de superação das restrições materiais. Isso porque o crescimento econômico atinge de forma desigual uma sociedade já caracterizada por desigualdade. Assim, o crescimento generalizado da renda desloca toda a estrutura social para cima, mantendo disparidades entre os níveis. O resultado é um processo de frustração permanente, dado que, não obstante os sucessivos avanços econômicos, os estratos inferiores jamais serão capazes de usufruir do mesmo padrão das classes superiores. Esse caso ilustra um problema crônico de sinalização: o sistema aponta que o aumento de trabalho, renda e consumo farão com que o agente ocupe uma posição superior na hierarquia social, *ex-post*, o que de fato ocorre, é uma

elevação do padrão almejado. Dado que há um progressivo aumento da necessidade de esforço individual e recursos para a obtenção do mesmo nível de satisfação, esses passam a ser redirecionados dos setores realmente capazes de gerar bem-estar social – a economia material.

Assim, haveria um *paradoxo da afluência* no qual a dinâmica de crescimento mantém, ou até mesmo acirra, os problemas distributivos. Há ainda um agravante cumulativo: os competidores não possuem condições igualitárias de largada. Os agentes mais ricos do passado (ou seus herdeiros) estão sempre em vantagem sobre o agente que atingirá a afluência no futuro, e, portanto, sempre ocuparão as melhores posições disponíveis. A cada rodada de negociação de bens posicionais, há uma redução das oportunidades de avanço econômico. Assim: “*There is an ‘adding-up’ problem. Opportunities for economic advance, as they present themselves serially to one person after another, do not constitute equivalent opportunities for economic advance by all. What each of us can achieve, all cannot*” (HIRSCH, 1977[2005], p.4).

Devido ao acesso de parte da sociedade a uma quantidade mais que proporcional dos bens escassos, essa é capaz de precificá-los de maneira a monopolizar o seu acesso. Além da restrição natural aos recursos raros, a escassez é usualmente criada artificialmente pela restrição na oferta dos bens conspícuos. A exclusão pelo preço é corroborada pelo descolamento entre a oferta de bens materiais e posicionais. Com a expansão econômica há um aumento da disponibilidade dos primeiros, não acompanhada pela oferta dos segundos. Isso implica num aumento do valor relativo dos bens posicionais pelo lado da oferta, fato que é imediatamente refletido nos preços. A tendência é reforçada pelo lado da demanda, dado que a maior facilidade de atingir a satisfação material impele os agentes a demandarem mais bens posicionais.

Com base no artigo de Roy Harrod (1958), Hirsch aponta que o usufruto de parte dos bens conspícuos (mansões, casas no campo, iates) exigem um emprego intensivo de tempo em sua manutenção. Dado que o próprio consumo de um leque cada vez maior desse tipo de bem exige cada vez mais tempo, o consumidor conspícuo precisa contratar quantidades crescentes de tempo alheio. Assim, esse consumo só é possível diante de um contingente significativo de agentes empregados em atividades demonstrativas de terceiros⁶⁰.

Hirsch (1977[2005], p.10) deixa claro que sua obra não oferece sugestões com relação às políticas públicas voltadas à redução do consumo posicional: “*Collective action can involve*

⁶⁰ Os serviços de terceiros complementares ao consumo conspícuo foram denominados por Veblen ([1899]2007) de *consumo vicário*. Hirsch não faz qualquer referência a esse conceito ou a obra de Veblen de maneira geral.

familiar distortions and inefficiencies. The means to a collective solution may be inadequate. To the extent that this is so, the analysis put forward here carries no clear-cut implications for immediate policy". Mais especificamente sobre impostos e subsídios, o autor aponta que: "*The distortions involved in positional competition are so broad ranging that they are not easily amenable to the conventional correctives, notably indirect taxes and subsidies*" (ibid, p.54). Para Mason (2000), o autor possuía uma perspectiva pessimista na qual somente uma modificação de longo prazo nos hábitos de pensamentos dos agentes seria capaz de reduzir o impacto da economia posicional.

Apesar das análises de Galbraith e Hirsch serem voltadas aos problemas do comportamento demonstrativo sobre economias afluentes, pode-se afirmar que esses acometem da mesma maneira parte das sociedades subdesenvolvidas. Isso porque, conforme ressaltado na discussão acerca do efeito demonstração internacional e do mimetismo das elites, há nos países periféricos setores modernos cujo comportamento espelha a estrutura institucional dos países desenvolvidos. Assim, conclui-se que todos os problemas relatados por Duesenberry, Galbraith e Hirsch afetam países ricos e pobres indiscriminadamente. A Tabela 2 resume os problemas discutidos ao longo desse capítulo.

Tabela 2 - Efeitos Deletérios do Consumo Conspícuo segundo Duesenberry (1949), Nurkse (1952, 1953), Furtado (1971, 1974, 1991), Galbraith (1958) e Hirsch (1977)

	Países Desenvolvidos	Países subdesenvolvidos
Efeito Demonstração (Duesenberry): redução da poupança; endividamento; redução do investimento	x	x
Efeito Demonstração Internacional (Nurkse): fuga de capitais; pressão sobre o câmbio e balança comercial.		x
Mimetismo das Elites (Furtado): incentivo à concentração de renda; sufocamento da expansão do mercado consumidor; entrave direto ao desenvolvimento econômico.		x
Efeito Dependência (Galbraith): Insatisfação crônica; endividamento progressivo das camadas mais pobres; acirramento das recessões econômicas; aumento progressivo do lixo e desperdício de recursos; desequilíbrio na alocação entre bens públicos e privados (em favor dos últimos).	x	x
Paradoxo da Afluência (Hirsch): Monopólio de bens posicionais e frustração permanente dos setores de menor renda.	x	x

Fonte: elaboração própria.

Posteriormente, Frank (1985, 1999) utiliza a teoria dos bens posicionais de Hirsch de modo a compor um receituário de política pública. Essa contribuição será discutida no próximo capítulo.

3.7 Comentários Finais

A partir do que foi apresentado nesse capítulo, conclui-se que o comportamento demonstrativo pode trazer consequências danosas às economias tanto dos países periféricos quanto dos países desenvolvidos. Essas estão relacionadas: à redução da poupança e do investimento; ao endividamento; à pressão sobre o câmbio e balança de pagamentos; ao incentivo à concentração de renda; à insatisfação crônica; ao desequilíbrio na alocação entre bens privados e bens públicos; ao monopólio dos bens posicionais; à frustração permanente das expectativas dos setores de menor renda.

Sob uma perspectiva da História do Pensamento Econômico, nota-se que na segunda metade do século XX há um ressurgimento no interesse acerca do consumo interpessoal. As contribuições do período podem ser divididas em dois grandes grupos: A abordagem microeconômica da *síntese neoclássica da teoria da classe ociosa* (SALLES e CAMATTA, 2020), iniciada por Leibenstein (1950); e a abordagem macroeconômica, internacional, e desenvolvimentista que tem como primeira referência a obra de Duesenberry (1949). Essa última mantém no foco de análise a maneira como as preferências são formadas e transmitidas, assim como nas consequências sociais e econômicas desse tipo de consumo. Ressalta-se que, além do que foi discutido nesse capítulo, surgem no período contribuições importantes a respeito do consumo interpessoal na Sociologia, Psicologia, *Marketing* e na Economia Comportamental.

A partir das seções 3.2 e 3.3, pode-se concluir que as tentativas de dissociação do efeito demonstração - e de sua vertente internacional - dos conceitos de emulação e consumo conspicuo veblenianos, não só foram malsucedidas como fragilizam as propostas de Duesenberry e Nurkse. Na literatura econômica, essa dissociação foi ora questionada ora completamente ignorada. Defende-se aqui que o efeito demonstração, em todas as vertentes apresentadas, pode ser considerado como uma perspectiva macroeconômica sobre o consumo conspicuo e sobre a emulação.

A teoria do consumidor tradicional ofusca as conclusões apresentadas nesse capítulo. Parte disso se deve ao tratamento igualitário dado a qualquer tipo de preferência de consumo. Ao abstrair da análise a forma como as preferências são formadas, há uma abstração da própria diferença entre bens. Assim, o economista aborda com a mesma lógica de urgência a necessidade de produzir “*more food for the hungry, more clothing for the cold and more houses for the homeless*” e a produção de “*more elegant automobiles, more exotic food, more erotic clothing, more elaborate entertainment*” (GALBRAITH, 1958[1998], p.113). Nesse tipo de análise, qualquer das necessidades acima podem ser tratadas como igualmente benéficas para a economia nacional.

Segundo Hirsch, essa mesma lógica ocorre nas medidas de contabilidade social, inclusive a mais importante delas: o produto interno bruto. Esse fato gera uma dificuldade prática na formulação de políticas públicas voltadas à economia posicional. Conforme elucidado por Furtado, essa deficiência foi instrumental para as políticas públicas de concentração de renda e consumo postas em prática no Brasil, a partir da segunda metade da década de 1960.

4 CONSUMO CONSPÍCUO E TAXAÇÃO DE BENS POSICIONAIS: A PROPOSTA DE ROBERT FRANK E SUA RESSONÂNCIA NA LITERATURA ECONÔMICA ENTRE 2000 E 2020.

Passados exatos 100 anos da publicação da Teoria da Classe Ociosa (TCO) de Thorstein Veblen, Robert Frank publica o livro *Luxury Fever: Why Money Fails to Satisfy in a Era of Excess* (1999). Além de tratar do mesmo tema central - o consumo conspícuo nos Estados Unidos - as obras guardam algumas semelhanças de método, tais quais a ampla utilização de evidências indiretas (anedóticas) e a contextualização dos hábitos de consumo a partir da biologia evolucionária. Diferentemente de Veblen, que publicou a TCO após apenas 3 décadas da primeira edição da *Origem das Espécies* (DARWIN, 1859[2018]), Frank dispôs de estudos avançados nas áreas de neurociência, psicologia evolucionária e psicofisiologia para caracterizar o quanto as preocupações com *status* estão intrincadas no processo de seleção natural.

Partindo da obra seminal de Fred Hirsch (1977), Frank aponta que a forte pervasividade da preocupação dos agentes econômicos com sua posição na hierarquia social gera consequências econômicas, legais e éticas. Da mesma forma que Hirsch e Galbraith (1958), a análise do autor se baseia nos problemas de sociedades afluentes. Porém, ao contrário desses, Frank elabora propostas concretas de política pública voltada à redução de incentivos posicionais.

Apesar das referências a Veblen e das semelhanças de escopo e método com a TCO, Frank não pode ser considerado como um sucessor do Institucionalismo Original. Assim como o ocorrido a partir dos anos 1970 nas escolas da Nova Economia Institucional e da Economia da Informação, Frank desenvolve suas propostas a partir do método microeconômico ortodoxo, para então diagnosticar algumas de suas limitações⁶¹. Para tanto, a argumentação do autor utiliza referências basilares da microeconomia atual (i.e., a teoria da utilidade marginal e a teoria dos jogos).

O objetivo desse capítulo é apresentar a análise Frank acerca do consumo e da taxaçoão de bens conspícuos. Para tanto, o capítulo será dividido em 4 seções além dessa introdução. A seção 1 apresenta a teoria da economia posicional (com ênfase no que tange ao consumo conspícuo),

⁶¹ Sobre as trajetórias teóricas da Nova Economia Institucional e a Economia da Informação, ver Camatta e Salles (2021).

de Frank. A seção seguinte apresenta sua proposta acerca da taxaço sobre o consumo posicional. A terceira seção apresenta de maneira não exaustiva a ressonância das propostas acerca desse tipo de taxaço na literatura de Economia Posicional recente. Comentário finais encerram o capítulo.

4.1 Bens Posicionais e Consequências do Consumo Conspícuo para Robert Frank

Partindo da obra *Social Limits to Growth* de Fred Hirsch (1977), Frank define como bens posicionais aqueles cuja atratividade não se dá por suas características absolutas, mas por serem melhores em comparação a outros bens de mesma classe. Dado que esses são intrinsecamente restritos, sua posse é capaz de proporcionar *status* e indicar um pertencimento a estratos sociais superiores na hierarquia social. Além do consumo *per se*, as preocupações posicionais abrangem uma miríade de outras atividades tais como: decisões acerca da escolha profissional, segurança no trabalho, tempo dedicado ao lazer, educação, planos de saúde, investimentos em previdência, seguridade social e poupança.

Para o autor, a mão invisível smithiana - na qual a busca do auto interesse individual em um ambiente de livre mercado gera uma situação ótima para toda a sociedade - só faz sentido se as ações individuais não implicam em externalidades negativas. Esse não é o caso da maior parte das decisões de consumo, dado que “*even the most ordinary individual spending choices frequently do have negative consequences for others*” (FRANK, 1999, p.9).

O autor aponta que sob a égide da economia posicional, os incentivos de mercado geram situações de “bom para um, ruim para todos”. Em outras palavras, sob o ponto de vista individual, aumentar o consumo conspícuo gera uma melhora na probabilidade de ocupar uma posição hierárquica superior, porém, dado que a maioria dos agentes responde dessa maneira, o resultado é que ninguém usufrui de maior *status* e todos possuem menos renda para gastar em consumo não conspícuo. Isso se deve à premissa básica de qualquer competição: somente um grupo restrito pode vencer.

De acordo com o paradoxo da afluência descrito por Hirsch (1977), apesar do aumento generalizado nos níveis médios de renda, o processo de crescimento econômico é geralmente pautado por um acirramento dos problemas distributivos. Ou seja, há um aumento de renda desigual em uma sociedade que já é inerentemente desigual. A cada aumento dos padrões de

consumo, há um aumento generalizado nos gastos conspícuos sem que ocorra uma modificação significativa na estrutura de *status*.

Apesar da influência do consumo alheio nas decisões individuais, a grande maioria dos modelos econômicos formais acerca do comportamento dos consumidores leva em conta exclusivamente o bem estar proveniente do consumo de quantidades *absolutas*. Qualquer influência externa capaz de motivar o consumidor é considerada como um dado a priori e fixo, já incluído nas preferências dos agentes. Essa abstração advém dos modelos microeconômicos desde a fundação da teoria da utilidade marginal (JEVONS, 1871[1996]), e perpassa as contribuições acerca da utilidade ordinal de Hicks e Allen (1934), base dos manuais modernos de microeconomia. Curiosamente, essa mesma premissa é mantida nos modelos marginalistas acerca da interpessoalidade no consumo propostos por Leibenstein (1950) e posteriormente desenvolvidos por: Basmann *et al.* (1988), Bagwell e Bernheim (1996), Corneo e Jeanne (1997a, 1997b), Amaldoss e Jain (2004; 2005), Charoenrook e Thakor (2008), Arrow e Dasgupta (2009), entre outros⁶². Ao discutir o consumo conspícuo através da ótica da economia posicional (tema das subseções seguintes) Frank (1985, 1999) apresenta sua tentativa de incorporar o componente interpessoal na teoria do consumidor.

4.1.1 Raízes da Preocupação Posicional dos Agentes Econômicos: instintos e emulação

Frank utiliza amplamente a literatura de neurociência, psicologia evolucionária e psicofisiologia para caracterizar o quanto as preocupações com status estão intrincadas no processo de seleção natural. Nesse sentido, a capacidade adaptativa, o comportamento imitativo e de manada, a propensão a ocupar o topo das hierarquias sociais e a primazia dos estímulos advindos das relações com os agentes mais próximos foram instrumentais no processo evolucionário do *Homo Sapiens*.

Os comportamentos imitativo e de manada podem ser entendidos como uma adaptação à complexidade e à incerteza do ambiente natural e social. Na batalha pela sobrevivência, a emulação comportamental é mais efetiva em comparação ao conceito abstrato de “fazer o melhor possível”. Assim, o comportamento é perenemente moldado por um processo de tentativa e erro baseado nos padrões de comportamento alheios. Os reforços positivos – ou seja,

⁶² Os modelos marginalistas sobre a interpessoalidade no consumo foram denominados por Salles e Camatta (2020) de “Síntese Neoclássica da Teoria da Classe Ociosa”. Esses foram discutidos brevemente no capítulo 3.

como os agentes percebem o sucesso – é igualmente baseado em comparações com os demais membros do grupo. Diante da multiplicidade de atividades relacionadas a sobrevivência e a perpetuação da espécie, um comportamento exclusivamente guiado pelo “fazer o melhor possível” levaria invariavelmente ao esgotamento físico e mental. Em contrapartida, o *modus operandi* baseado no comportamento habitual alheio permite uma reserva de energia que geralmente é utilizada em momentos excepcionais de estresse.

O desenvolvimento das propensões emulativas está inerentemente ligado a percepção da hierarquia de prestígio. Dado que a escala posicional funciona como um “índice de sucesso”, é a partir dela que os agentes escolhem racionalmente o modelo a ser imitado. Além da intencionalidade na escolha do padrão emulado, há a percepção intuitiva de que os agentes no topo da hierarquia possuem melhores informações e métodos. Da mesma forma que a emulação, o ímpeto para ocupar o topo da pirâmide hierárquica também possui raízes na evolução da espécie. Seja qual for o nível de desenvolvimento social de determinado grupo, existem boas chances de que os membros de maior *status* possuam privilégio na obtenção de alimentos, na escolha de parceiros, na opção de ofício e ainda, possuam melhores possibilidades para a prole.

No processo de decisão proposto por Frank, *drives* e emoções herdadas pelo processo evolutivo ou moldados pela experiência pessoal são complementares ao cálculo racional. Dado que esse último requer tempo, em situações de urgência ou perigo os agentes tendem a reagir de acordo com instintos e hábitos. Diante do excesso de informações e a capacidade limitada para seu processamento, as emoções são de extrema importância na priorização de quais dessas são absorvidas e processadas, ou seja, no que é de fato aprendido.

Outro ponto basilar para a teoria posicional de Frank refere-se a como as referências dos agentes são majoritariamente definidas pelos estímulos de fontes mais próximas. O autor explica essa preeminência através do conceito de *vividness*. Segundo esse, há uma hierarquia de importância nas informações armazenadas no cérebro humano, fato que determina o quão fácil é o seu acesso. A escala de *vividez* dessas informações depende do interesse emocional; da capacidade de gerar imagens concretas; e das proximidades sensorial, temporal e espacial. Nesse contexto, as informações obtidas por contatos diretos com os agentes mais próximos carregam maior vividez informacional, e, portanto, estimulam mais intensamente a comparação. Assim como as demais propensões discutidas nessa subseção, a primazia dos estímulos locais também advém do processo evolutivo, especificamente da competição pela dominação das fontes de alimentos e os parceiros reprodutivos próximos. A próxima subseção discute como as

propensões instintivas apresentadas acima influenciam na percepção da renda e do consumo entre agentes.

4.1.2 Renda, Consumo, Bens Públicos e Nível de Felicidade

Ainda com base na literatura científica das áreas de neurociência, psicologia evolucionária e psicofisiologia, Frank aponta como a renda e o consumo estão relacionadas ao nível de bem-estar dos agentes. Ao contrário do que se observa em grande parte da ortodoxia econômica, essas ciências não partem do pressuposto de que transações efetuadas no livre mercado necessariamente trazem satisfação aos seus participantes. O próprio questionamento e mensuração do quanto uma maior renda - ou mais consumo - reflete no nível de bem estar dos indivíduos, constitui um ponto importante de investigação para esses segmentos científicos. Entre os métodos utilizados estão: entrevistas de autoavaliação; entrevistas com profissionais de saúde mental; mensuração da atividade elétrica na região pré-frontal cerebral; e mensuração da relação entre níveis de serotonina e testosterona entre grupos com diferentes posições de *status*⁶³.

A partir de dados para os Estado Unidos entre 1971 e 1991, Frank (1999) aponta que quando perguntados se se sentiam “muito felizes”, “felizes” ou “não muito felizes”, o número de americanos que respondiam a primeira opção decaiu levemente, enquanto a renda média per-capita real havia aumentado em 39%⁶⁴. Em estudo anterior, para dados do mesmo país de 1946 a 1970, Frank (1985) aponta que a distribuição entre as categorias “muito feliz”, “razoavelmente feliz”, “não muito feliz” e “outro”, não havia sofrido alterações significativas apesar da elevação real de 56% no nível médio de renda no período⁶⁵.

Curiosamente, ao contrário do que mostram esses estudos de séries temporais, análises de corte transversal demonstram uma clara correlação positiva entre renda e “satisfação média” dos indivíduos, ou seja, indivíduos no topo da escala de renda tendem a se declarar mais felizes que os demais. Essa aparente contradição é explicada por uma das teses principais da economia posicional, qual seja: o que de fato tem maior peso no nível de felicidade dos agentes é sua posição na estrutura de renda relativa em detrimento do nível de renda absoluta em termos reais.

⁶³ O campo de estudo que conjuga a neurociência, a psicologia e a economia é denominado de *neuroeconomics*.

⁶⁴ Tradução livre das categorias: “very happy”, “pretty happy”, “not to happy” (FRANK, 1999, p.72).

⁶⁵ Tradução livre das categorias: “very happy”, “fairly happy”, “not very happy” e “other” (FRANK, 1985, p.27).

Esse ponto é corroborado pela proximidade dos níveis médios de felicidade entre países com rendas per capita vertiginosamente discrepantes. Com relação a esse último ponto, Frank, (1985, p.28) afirma:

Nigerians surely knows that Germans are much wealthier than they are. Yet because Nigerians don't come in direct contact with Germans often, they don't focus closely on how the incomes of Germans compare with their own – which may help explain why the two countries report the same happiness levels [...].

De maneira geral as preocupações posicionais - e a relevância da renda relativa - respondem ao que foi denominado *Easterling puzzle*⁶⁶, que equivale ao paradoxo onde, em análises de corte transversal, há correlação positiva entre renda e felicidade, porém, ao longo do tempo, os níveis de felicidade média se mantem constantes diante de aumentos sucessivos na renda absoluta real. A correlação positiva entre renda relativa e nível de satisfação é corroborada por vários estudos, dentre os quais pode-se mencionar: Duncan (1975); Kapteyn and Wansbeek (1985); Solnick e Hemenway (1998, 2005); Brekke e Howarth (2003); Blanchflower and Oswald, (2005); Ferrer-i-Carbonell (2005); Griffin (2004); Luttmer (2005); Kuhn *et al.* (2008); Wendner e Goulder (2008); Clark e Senik (2010); e Ghiglini e Goyal, (2010).

Dentre as contribuições desses estudos, destacam-se: (i) sociedades que ultrapassam certo ponto de afluência – caso dos Estados Unidos – o nível médio de bem estar dos indivíduos independe do crescimento econômico, da renda absoluta e do estoque de bens de consumo; (ii) ao contrário da renda absoluta, a renda relativa influencia a auto percepção de felicidade; e (iii) há uma primazia das hierarquias locais nas comparações interpessoais de renda.

Uma das explicações para o descolamento renda absoluta e autopercepção de felicidade está relacionada ao conceito de *efeito dependência* de Galbraith (1958). Conforme discutido no capítulo anterior, o padrão de consumo aumenta a cada elevação do nível de renda. A esse mecanismo soma-se o forte poder de adaptação dos agentes a cada padrão atingido, ou seja, a sensação de bem-estar advinda de uma nova cesta de bens mais caros decai rapidamente. Até mesmo o bem-estar ou o desconforto oriundo de mudanças ao longo da hierarquia de *status* tendem a perder impacto com o passar do tempo.

⁶⁶ Referência ao artigo de Richard A. Easterlin: *Does Economic Growth Improve the Human Lot?* (1974). O autor publicou uma versão atualizada em 1995 sob o título de *Will raising the incomes of all increase the happiness of all?*.

Frank aponta que aproximadamente 80% das diferenças de bem-estar subjetivo entre indivíduos pode ser explicada por diferenças em disposições genéticas de temperamento, ou seja, sem qualquer relação com o nível de renda auferida. Porém, é importante ressaltar que não há um determinismo genético, e, diferentemente do que ocorre com os padrões de consumo privado, alguns fatores são de fato capazes de gerar ganhos de saúde e bem estar permanentes para os agentes. Entre esses estão fatores relacionados: ao tempo disponível (tais como a capacidade de realizar tarefas rotineiras, lazer, férias, quantidade de horas dedicadas a exercícios físicos e períodos de socialização com amigos e familiares); ao acesso a bens públicos (tais como a qualidade do ar e da água, maior espaço verde urbano, redução nas taxas de criminalidade e menor exposição ao tráfego); e, por fim, acesso a bens privados/públicos, como melhor acesso aos serviços de saúde e de previdência.

Todos esses bens e atividades descritos acima pertencem a uma categoria denominada por Frank de *inconspicuous consumption*, ou seja, possuem baixo nível de sinalização de riqueza e dependem menos do contexto no qual são consumidos. É importante ressaltar que grande parte desses bens e atividades são bens públicos por natureza, dado que não é possível ofertá-los via mercado sem incorrer em problemas de *free-rider*. O autor afirma que enquanto a adaptação aos aumentos de padrão de bens conspícuos é rápida, o mesmo não ocorre com bens não conspícuos. Por exemplo, a satisfação percebida na obtenção de um carro de luxo tende a decair rapidamente no curto prazo, em contrapartida, um maior tempo gasto com socialização, exercícios físicos e férias; melhores condições urbanas; e maior investimento em saúde e previdência tendem a afetar o bem estar no longo prazo⁶⁷. Ainda assim, os benefícios do consumo conspícuo são muito melhor sinalizados pelo mercado, e, dada a rápida retração do bem estar oriundo de seu consumo, os agentes são sistematicamente impelidos a renovarem seus estoques desses bens.

Dessa forma, segundo a teoria posicional de Frank, os gastos conspícuos não são intrinsecamente ineficientes, porém, dada a estrutura de incentivos sob a qual os agentes tomam suas decisões, há uma tendência para uma alocação desequilibrada de recursos em gastos conspícuos em detrimento de gastos não conspícuos. Essa abordagem é bastante próxima da

⁶⁷ Para estudos acerca do nível de *posicionalidade* entre bens ver: Solnick e Hemenway (1998, 2005), Alpizar *et al.* (2005), Carlsson *et al.* (2007) e Aronsson e Johansson-Stenman (2015). Sobre comparações específicas acerca de como os agentes atribuem importância posicional entre renda e tempo gasto em lazer, ver: Tversky e Griffen (1991), Solnick e Hemenway (1998, 2005), Alpizar *et al.* (2005), Carlsson *et al.* (2007); Ash e Dowling (2008). Para um estudo empírico acerca do nível de visibilidade entre bens, ver Heffetz (2011).

tese de Galbraith (1959[1999]) acerca do desequilíbrio entre bens privados e públicos (discutida no capítulo anterior).

4.1.3 O Consumo de Bens Posicionais, o Mercado de *Status* e o *Chosing the Right Pond*

Segundo Frank (1985), tal qual qualquer competição, a economia posicional geralmente apresenta três características básicas: (i) Se há um vencedor, haverá sempre um perdedor; (ii) Se vantagens iguais forem distribuídas para todos os concorrentes, o resultado final não será modificado; e (iii) o ingresso na disputa é voluntário⁶⁸. Dadas as propensões instintivas discutidas anteriormente, ocupar uma posição inferior na hierarquia de *status* gera custos psicológicos aos agentes econômicos. Por esse motivo, há um incentivo para que os agentes se associem aos grupos nos quais ocupem posições mais elevadas. Numa situação hipotética em que os agentes pudessem se associar livremente em qualquer grupo disponível, esses só aceitariam arcar com os custos psicológicos de ocupar os níveis inferiores de *status* caso houvessem recompensas suficientes para isso.

Segundo o autor, o sistema econômico é dotado de “mercados implícitos” de *status*, onde essas “negociações” ajudam a sustentar a existência de grupos sociais heterogêneos. O “*status* local” funciona como um bem qualquer, que possui valor e é negociado entre agentes. Dado que o *status* é um conceito estritamente relativo, só é possível desfrutar dos benefícios de uma posição superior pois existem posições inferiores. Em suma, os agentes que usufruem de menor prestígio prestam o serviço de ceder o *status* desfrutado pelos segmentos superiores.

Conforme já ressaltado, os agentes estão mais propensos a se comparar com indivíduos próximos: vizinhos, colegas de trabalho, familiares, etc. Cada círculo social representa um microcosmos no qual os agentes se comparam com os demais. A existência de uma macro-hierarquia de *status* - que compreende desde o leitor desse capítulo até os bilionários do vale do silício - geralmente possui um peso muito menor do que a hierarquia existente entre frequentadores da mesma padaria⁶⁹. Além disso, existem mecanismos de “vazamento” de *status*

⁶⁸ O segundo ponto remete a “metáfora do concerto” de Hirsch (1977), apresentada no capítulo anterior. Nessa, se todos os expectadores de uma apresentação hipotética se mantêm na ponta dos pés, todos serão acometidos por forte desconforto e ninguém conseguirá enxergar melhor do que antes.

⁶⁹ É importante ressaltar que o nível de proximidade não se refere exclusivamente à distância geográfica. No caso profissões especializadas, é comum que o agente se compare a outros com ocupações semelhantes, independente da localidade.

entre grupos. Caso determinado grupo desfrute de alta estima entre não participantes, é possível que mesmo seu membro de menor prestígio seja melhor percebido em outros círculos sociais. Por exemplo, mesmo alunos de baixo desempenho de uma universidade de ponta tendem a ser percebidos como melhores que alunos de destaque em uma universidade de menor relevância.

Adquirir uma posição de maior *status* em determinado grupo funciona como um processo de leilão. Não há qualquer garantia que o agente com maior renda absoluta irá necessariamente “comprar” a posição mais alta, dado que a decisão também depende de sua preferência pelo *status*. Dada a multiplicidade de grupos sociais nos quais o agente está inserido, geralmente é impossível que este ocupe a primazia posicional em todos eles. Os indivíduos tendem a concentrar sua atenção e renda em apenas alguns dos grupos os quais consideram mais importantes.

Em consonância com a proposta de Veblen (1899[2007]), Frank afirma que os agentes tendem a emular o padrão de comportamento dos grupos de renda imediatamente próximos. Dessa forma, o padrão de consumo é transmitido de cima para o grupo de renda imediatamente abaixo (efeito *trickle down*), variando a cada degrau da hierarquia social. Ou seja, indivíduos do topo da escala se beneficiam do *status* propiciado pela posição relativa ao segundo nível de renda, e não em comparação ao último. Apesar desse mecanismo, os agentes que ocupam a parte mais baixa da pirâmide de renda contribuem *indiretamente* para o *status* do topo, dado que há um encadeamento de toda a estrutura de comparações.

Frank reitera que nos EUA os gastos dos super ricos representam apenas uma pequena parcela dos gastos totais, entretanto, esses instituem um padrão que contamina a quase totalidade dos padrões de gastos das classes inferiores – daí a metáfora da “febre do luxo”. Dessa forma, essa tendência ao consumo conspícuo atinge não somente mansões e embarcações recreativas, mas toda a gama de bens consumidos pela classe média, tais como: habitação principal, residências de férias, veículos, vestuário, acessórios pessoais, joias, diárias em hotéis, passagens aéreas, cirurgias cosméticas, educação, alimentação, bebidas, produtos de tabaco, móveis, titularidade em clubes, equipamentos esportivos, “colecionáveis”, celebrações e presentes.

O autor aponta que a “febre” do comportamento demonstrativo pode ser melhor ilustrada por uma epidemia no uso de narcóticos recreativos, em detrimento de um espriamento viral ou bacteriano. Dentre os aspectos similares estão: (i) assim como ocorre na rápida adaptação ao padrão de consumo e ao aumento progressivo da renda despendida, o uso de diversas drogas gera um aumento da tolerância no organismo do usuário, que, por sua vez, tende a gerar o aumento das quantidades consumidas; (ii) da mesma forma que deixar de participar da corrida

de status, a abstinência química gera custos físicos e psicológicos aos agentes envolvidos; (iii) em ambos os casos há um trade-off entre os retornos de longo e curto prazo, e, mesmo no caso hipotético de informações completas, os agentes são tentados a recorrer ao bem estar imediato sob custos progressivos para o futuro.

O consumo conspícuo envolve tanto versões “maiores e melhores” dos bens já obtidos quanto bens antes inexistentes. Frank discorda da primazia da publicidade sobre a soberania do consumidor, tal como apresentado por Galbraith (1958 [1998]). Conforme discutido acima, o autor aponta que sob o ponto de vista do indivíduo, pode-se entender a compra de bens posicionais como uma atitude racional (do ponto de vista individual) e com raízes no processo de seleção natural. Assim, mesmo em conjunturas em que os indivíduos não sofram influência da publicidade, há uma tendência para que a sociedade como um todo gaste boa parte dos recursos disponíveis com bens posicionais.

Por sua alta capacidade de sinalização, bens demonstrativos possuem uma capacidade de autopromoção. A eficiência dessa sinalização se deve parcialmente à própria evolução do cérebro humano, que tende a se concentrar nas informações mais evidentes, assim como prezar por recompensas de curto prazo em detrimento de bem estar futuro. Em resumo, a sociedade tende a destinar uma grande quantidade de renda em consumo conspícuo devido aos custos psicológicos de ocupar uma posição de desvantagem no presente, e não devido a criação de demanda através da publicidade.

Por outro lado, em total concordância com o autor de *A Sociedade Afluente*, Frank aponta que de fato a publicidade está majoritariamente voltada ao consumo privado de bens conspícuos, em detrimento de bens não conspícuos ou bens públicos. Assim, a despeito da necessidade de demonstração não depender da influência publicitária, as ferramentas de *Marketing* são de fato capazes de desequilibrar os incentivos em favor do consumo conspícuo.

Conforme observado, a principal característica da economia posicional equivale à escassez de colocações no topo da escala. Dado que o *status* representa um bem comum, quanto maior a renda agregada de determinada região, maior a demanda por essas posições. Devido às leis básicas da oferta e demanda, e dada a rigidez no estoque disponível, o aumento geral da renda implica num aumento dos preços pagos a qualquer bem ou atividade capaz de conferir prestígio.

Seguindo a hipótese de renda relativa de Duesenberry (1949), Frank aponta que agentes em posições inferiores da escala de renda tendem a consumir uma proporção maior da renda em

bens demonstrativos⁷⁰. Diferentemente da proposição empírica de Duesenberry, Frank baseia essa tese no princípio da utilidade marginal decrescente. Tal como a maioria dos bens, o “consumo de status” é capaz de trazer retornos maiores para os agentes que possuem pouca estima alheia. A cada acréscimo de *status* obtido, a satisfação resultante torna-se menor. Assim, os indivíduos que já gozam de alto prestígio tendem a reduzir o percentual da renda gasto em bens demonstrativos. O mecanismo é reforçado pelo fato da elasticidade entre consumo e *status* ser maior entre as posições inferiores. Ou seja, um pequeno acréscimo de renda despendida em consumo conspícuo é capaz de trazer uma melhora significativa da posição ocupada na estrutura de estima.

Frank deixa claro que reconhecer a importância da renda relativa não deve sob nenhuma hipótese desqualificar o impacto da renda absoluta sobre os agentes. Além das consequências óbvias do nível de renda absoluta para indivíduos próximos à insegurança de subsistência, ressalta-se que todos estão em competição não somente entre si, mas também com o ambiente em que estão inseridos. Ao estender o argumento para o nível macro, o autor afirma que apesar de concordar com Hirsch acerca da insatisfação permanente advinda do crescimento econômico, esse ainda constitui um interesse social para todos os agentes.

A lógica emulativa permeia todas as esferas da vida em sociedade, atingindo inclusive a produção e compra de bens de capital. Esse ponto é vividamente ilustrado quando Frank (1985) discute a diferença entre o consumo de bens demonstrativos entre as atividades profissionais. Devido à dificuldade informacional na contratação de serviços ou na identificação da qualidade dos bens adquiridos, os agentes tendem a observar os bens portados pelo prestador de serviço, vendedor ou candidato a uma vaga de emprego (veículos, vestimentas, acessórios, localização de edifício comerciais, entre outros). Ou seja, esses profissionais utilizam bens conspícuos como bens de capital (investimento) de modo a sinalizar sua posição na hierarquia profissional. A assimetria de informações elucida ainda os motivos da diferença no nível de consumo demonstrativo entre grupos pequenos e grandes, ou entre comunidades rurais e urbanas. Quanto maior a proximidade entre os agentes, menor a necessidade da utilização de bens observáveis como *proxy* para habilidades profissionais. Em alguns casos, dada a transparência das relações

⁷⁰ A hipótese de renda relativa e o efeito demonstração de Duesenberry (1949) foram discutidos no capítulo anterior.

entre os agentes, a utilização de bens conspícuos pode ter um efeito inverso e causar redução de estima entre os pares.

Frank (1999) ilustra os efeitos da lógica posicional apresentada nessa seção a partir de dados da economia dos Estados Unidos. Enquanto as classes norte americanas mais abastadas haviam obtido ganhos de renda significativos nas décadas de 1980 e 1990, a febre do luxo se mostrou particularmente cruel diante da redução de renda média das classes média e baixa. Entre 1979 e 1999 enquanto a renda média havia se mantido praticamente constante – e decrescido mais de 10% para os 20% mais pobres - os gastos conspícuos aumentaram 4 vezes mais rápido do que os gastos gerais das famílias. Essa conjuntura implicou em reduções das taxas de poupança e um aumento do endividamento entre esses setores. Segundo o autor, esse fato contribuiu para uma desaceleração do crescimento econômico e incutiu a apreensão com relação à manutenção do padrão de vida pós aposentaria em parte da população.

O autor afirma que a febre do luxo foi intensificada pelas políticas neoliberais de redução de impostos incidentes sobre os mais ricos do governo Ronald Reagan (1981-1989). Dado o objetivo frustrado de estímulo à atividade econômica, essa política tributária gerou um sucateamento dos bens públicos e uma explosão da dívida pública americana⁷¹. Tal como vislumbrado por Galbraith no livro *A Sociedade Afluente*, o período foi marcado por reduções substanciais no financiamento público à infraestrutura de transporte, ao fornecimento de água e à segurança pública. Concomitantemente, houve uma explosão de gastos em bens conspícuos.

4.2 O Dilema do Prisioneiro do “Bom para Um Ruim para Todos” e a Taxação Redistributiva sobre o Consumo

Conforme foi exposto acima, dadas as raízes evolutivas das preocupações posicionais, os agentes possuem forte incentivo a buscar primazia na estrutura de estima social. Esse estímulo se manifesta através de ações racionais - sob a perspectiva individual - voltadas à elevação dos padrões de consumo. Dado que esse é um comportamento socialmente ubíquo, o resultado da disputa por *status* é um jogo de soma zero no qual todos elevam seus gastos demonstrativos e ninguém usufrui de maior prestígio. Há ainda, no contexto geral, prejuízo para todos os

⁷¹ Um fenômeno similar pode ser observado no governo de Margaret Thatcher na Inglaterra, entre 1979 e 1990.

envolvidos, dado que parte da renda despendida em gastos não conspícuos é progressivamente redirecionada para gastos conspícuos.

Frank caracteriza esse processo como “bom para um, ruim para todos”, ou seja, racional para o indivíduo e não racional para a sociedade⁷². Em outras palavras, se todos os agentes realocassem parte da renda despendida em consumo demonstrativo para outras atividades, todos estariam em uma situação melhor. Tal como apresentado nas seções anteriores, a entrada na competição posicional é de fato uma atitude individualmente racional devido aos custos físicos e psicológicos de se ocupar posições inferiores na escala de estima social. Esse paradoxo equivale a um descolamento entre o que pode ser considerado eficiente individual e socialmente.

Por natureza, bens e serviços conspícuos precisam ter alta capacidade de sinalização. Com o dispêndio progressivo nessa categoria, os agentes tendem a deixar de investir em bens e atividades não-conspícuas capazes de trazer bem estar futuro, tais quais poupança, previdência e serviços médicos (preventivos ou planos de saúde). Seja para recompor a cesta de bens não conspícuos, seja para acompanhar a necessidade de demonstração, os agentes são incentivados a aumentar suas cargas horárias de trabalho. Além dos efeitos diretos do excesso de trabalho, a deterioração física e psicológica é aprofundada pela redução do tempo disponível para lazer e para relações sociais. Em última instância, dada a redução nos níveis de poupança e os efeitos da saúde na produtividade futura, a corrida para o maior nível de consumo presente prejudica inclusive a capacidade de financiar o consumo conspícuo futuro.

A corrida posicional pode ser vista como um exemplo do “dilema do prisioneiro”. Nesse exercício hipotético considera-se uma sociedade com dois agentes (A e B), cada qual com possibilidade de escolher entre gastar 10% ou 50% em bens conspícuos. Considera-se que a única utilidade desses bens é obter a estima social, e que essa só é recebida se o agente gastar uma porcentagem da renda maior que o outro nesses bens e serviços. Conforme ilustrado na tabela 3, o melhor resultado individual equivale à situação em que somente um deles gasta 50% de sua renda em consumo demonstrativo enquanto o outro gasta somente 10%. Nesse caso o agente com maior dispêndio conspícuo será imbuído do status social almejado. Dado que ambos possuem o mesmo incentivo, a estratégia dominante tende a ser o pior para todos (*third best*), no qual ambos gastam 50% da renda em bens conspícuos, porém, como não há primazia,

⁷² O comportamento “bom para um ruim para todos” não é de exclusividade humana. Para referências sobre condutas semelhantes em outras espécies, ver Frank (1999, p.148-152).

nenhum dos agentes recebe o benefício em estima social. No caso da possibilidade de acordo entre os agentes, ambos escolheriam gastar apenas 10% da renda nesse tipo de consumo.

Tabela 3 – “Dilema do Prisioneiro” aplicado ao Consumo de Bens Conspícuos

		Agente A	
		50% da renda em Consumo Conspícuo	10% da renda em Consumo Conspícuo
Agente B	50% da renda em Consumo Conspícuo	Pior para todos (<i>third best</i>)	Melhor para B, Pior para A
	10% da renda em Consumo Conspícuo	Melhor para A, Pior para B	Segundo melhor para todos (<i>second best</i>)

Fonte: Elaboração própria com base em Frank (1985).

Frank argumenta que qualquer sistema de taxaço – eficiente ou não - representa um mecanismo de distribuição de renda e que esse é uma parte importante do contrato social. A existência de tributos voltados à redistribuição de renda em favor da população mais pobre em diversos países já poderia ser entendida como uma evidência de que esse é um mecanismo capaz de trazer benefícios a todos os agentes envolvidos – inclusive aos que estão no topo da pirâmide. Isso devido à forte correlação entre renda elevada – parcela da população a ser tributada - e a capacidade de influenciar o processo democrático.

Outra característica básica de qualquer sistema tributário equivale a sua discricionariedade. A decisão acerca de quais, e em que medida, as atividades econômicas são taxadas é de competência do poder público, que, em um regime democrático ideal, representa os anseios da população. Caso parte da população demonstre uma preocupação com os efeitos deletérios da competição posicional no consumo, não há qualquer motivo para deslegitimar uma discussão acerca da regulação desse comportamento. Qualquer argumento de que o Estado não deveria influenciar na esfera privada dos gastos representa uma concepção a priori que nega a possibilidade de representação de anseios de parte da população que concorde com essa intervenção.

Sob o regime democrático, os indivíduos tem o direito de tentar evitar sua exposição aos comportamentos que consideram nocivos. A taxação sobre bens posicionais, além de não restringir o acesso a esses, pode ser utilizada como recompensa financeira aos agentes que ao mesmo tempo estão expostos à demonstração de status, e não tem condições financeiras para galgar posições superiores na hierarquia social. Sob essa perspectiva, a tributação sobre os bens posicionais não funciona como uma lei suntuária que prescreve a forma de consumir. Pelo contrário, ela funciona como uma forma de corrigir o desequilíbrio dos incentivos de mercado que tendem a favorecer os gastos conspícuos em detrimento do consumo não demonstrativo. Em outras palavras, é um mecanismo que objetiva equilibrar a sinalização entre o que é racional do ponto de vista individual do que é racional do ponto de vista social. Devido a essa característica, Frank considera esse tipo de tributação mais eficiente do que o imposto sobre a renda. Sob a terminologia do Dilema do Prisioneiro apresentado acima, esse mecanismo objetiva transferir o equilíbrio de uma posição de *third best* para a de *second best*.

A partir da teoria apresentada nas seções anteriores, é possível entender o sistema de taxação redistributiva sobre o luxo como uma resposta ao mecanismo do “mercado implícito de *status*”. Assim, dado que os detentores das posições superiores só usufruem do alto *status* dada a existência de agentes de *status* inferior, seria necessário recompensar financeiramente os custos psicológicos de ocupar a parte mais baixa do estrato social. Nas palavras do autor:

The libertarian might be on solid footing if he claimed only his right to the full fruit of his labors. But it is not clear that he is also entitled to claim a high-ranked position in the social hierarchy for free. If the first claim could be separated from the second, there would be no difficulty. The two, however, cannot be separated. When a highly productive person receives the full fruits of his labors, he necessarily receives a high-ranked position for nothing. And even if he insists that that position is of no personal value, it still imposes real costs on those whose presence makes it possible. If an otherwise just claim cannot be enforced without simultaneously enforcing a second claim that is not obviously just, we cannot presume that the first claim is just (FRANK, 1958, p.116).

Portanto, a tributação sobre bens posicionais se assemelharia a outras regulações e instituições que buscam restringir o comportamento individual de modo a obter um bem maior. Alguns exemplos são: legislação ambiental; regulação de segurança no trabalho; regulação de horas extras; e poupança compulsória (tributação) de modo a financiar previdência, assistência social e o sistema público de saúde. Esses exemplos possuem como característica comum o fato de que implicam em restrições e custos individuais, e, apesar disso, foram amplamente implementados a partir do processo democrático em diversos países.

A manutenção da estrutura de *status* compreende um bem público por natureza. Assim, caso o mecanismo de recompensa ficasse a cargo do mercado (através de transferências voluntárias)

haveria forte incentivo ao comportamento *free-rider*. Em outras palavras, parte dos agentes usufruiriam do mercado de *status* sem contribuir para a recompensa dos agentes das camadas inferiores. Apesar disso, Frank é bastante claro quanto as limitações da ação estatal. Segundo o autor, qualquer solução que parta do pressuposto de um estado benéfico, capaz de proporcionar um remédio perfeito, está tão equivocada quanto deixar a cargo do mercado as soluções de suas imperfeições. Aponta ainda que a burocracia estatal tende a expandir sua influência de modo a oferecer prescrições excessivamente detalhadas sobre o objeto de regulação. O problema é intensificado devido às assimetrias de informação, em grande medida advindas do *lag* informacional acerca do estado tecnológico da atividade regulada. Há ainda problemas de captura das agências reguladoras – através de lobbies e subornos - por interesses privados, fato que tende a gerar distorções.

Essas ineficiências atingem qualquer tentativa de reforma tributária, particularmente no que tange à definição de taxas sobre o consumo. Uma implementação de um imposto sobre bens posicionais necessariamente esbarra em algumas dificuldades relacionadas a subjetividade na concepção de luxo e a complexidade devido a quantidade e especificidades dos bens. Segundo o autor, a definição do imposto numa base caso-a-caso poderia gerar uma forte corrida lobista para isenções, assim como a tentativas de evasão fiscal através de mudanças de consumo para bens não enquadrados como luxo. Esses problemas tendem a reverter parte do valor arrecadado para a própria manutenção do esforço burocrático.

Porém, Frank (1999) aponta que é possível formular um sistema progressivo de tributação sobre o consumo simplificado, no qual há isenção para a poupança e para categorias básicas de consumo tais quais: habitação, transporte e gêneros de primeira necessidade. O autor aponta que não há qualquer indicativo para considerar parte dos sistemas tributários da Europa - fortemente baseados em taxação sobre o consumo – como menos complexos que o sistema norte americano – voltado majoritariamente sobre tarifas sobre a renda. A partir da premissa de que a renda só pode ser alocada entre consumo e poupança, o autor propõe um sistema simples de taxação progressiva que exigiria apenas 2 dados dos contribuintes: a renda e o total de renda poupado⁷³. Nesse, o total consumido – a partir de um piso definido - seria tributado de acordo com alíquotas progressivas, tal como o exemplo exposto na tabela 4.

⁷³ O total de renda poupado abrange toda e qualquer renda não gasta em consumo tais como: investimentos em títulos públicos, investimentos em títulos de dívida privadas, mercado de ações, etc.

Tabela 4 - Alíquotas sobre Consumo Tributável

Consumo Tributável (Anual)	Alíquota Marginal (%)
0 - \$39.999	20%
\$40.000 - 49.999	22%
50.000 - 59.999	24%
60.000 - 69.999	26%
70.000 - 79.999	28%
80.000 - 89.000	30%
90.000 - 99.999	32%
100.000 - 129.999	34%
130.000 - 159.999	38%
160.000 - 189.000	42%
190.000 - 219.000	46%
220.000 - 249.999	50%
250.000 - 499.999	60%
500.000 - 999.999	70%

Fonte: Frank (1999, p.215), tradução livre.

A título de ilustração, Frank (1999, p. 215) apresenta que se o limite máximo de isenção for \$30,000, uma família cujo consumo for de \$50.000 e a poupança for de \$3000, será tributada sobre \$50,000 - \$ 30,000 - \$3,000, ou seja, \$27,000. A partir da tabela acima essa faixa de consumo tributável possui alíquota de 20%, o que equivale a um total de \$2,833. Por sua vez, uma família com renda de \$100,000 e poupança de \$10,000, teria \$40,000 de consumo taxado a 20% (\$8000) e \$9,836 taxado à 22% (\$2,164), num total de 10,164.

No sistema acima, a tributação se dá pelo total de gastos anuais das famílias, portanto não envolve um esforço para classificação de tarifas para cada bem produzido. Assim, há uma redução do custo burocrático, dado que os únicos dados necessários são a renda auferida e a renda poupada. Da mesma forma, evita-se problemas de captura das agências reguladoras e lobbies para produtos e atividades específicas.

Ao tornar o consumo conspícuo relativamente mais caro, os agentes teriam um maior incentivo a realocar parte da renda desse para bens e atividade não conspícuas, que, tal como discutido anteriormente, possuem forte efeito no nível de bem estar dos agentes. E ainda, ao incentivar o deslocamento da renda destinada ao consumo para poupança, e dado o efeito dessa nas taxas de

investimento, o sistema desenhado por Frank funcionaria como um propulsor do crescimento econômico. Esse seria reforçado caso a parcela da renda tributada fosse revertida para políticas de redução da pobreza extrema, dados os efeitos dessas na produtividade e nos gastos públicos com saúde e segurança.

Segundo o autor, o debate político nos EUA e na Inglaterra – seja entre conservadores ou liberais – está pautado pela concordância de que qualquer tributação progressiva teria efeitos deletérios sobre a produtividade. Esse é o ponto central do que foi denominado de *trickle down economics*. Essa teoria aponta que ao reduzir os ganhos das camadas mais abastadas, há uma redução na política de incentivos à produção e à inovação, atividades inerentemente pautadas pelo alto risco. Em outras palavras, há um *trade-off* entre produtividade e equidade. Frank (1999, p.243-245) apresenta uma série de evidências empíricas que indicam justamente o contrário, ou seja, a correlação negativa entre desigualdade e crescimento⁷⁴.

O autor aponta ainda que apesar dos problemas da administração pública, alguns mecanismos mais complexos de redistribuição de renda são preferíveis a mecanismos simplificados tal como o imposto de renda negativo de Friedman (1962)⁷⁵. Na perspectiva de Frank, políticas de garantia de emprego – com remuneração infimamente menor que o mínimo oferecido pelo mercado – e transferências para serviços públicos - tais como subsídios para habitação, serviço de saúde, educação e transporte - teriam menor poder de afetar a estrutura de incentivos no mercado de trabalho. Essas ainda sofreriam menor resistência dos contribuintes, dado que são mecanismos que exigem contrapartidas dos assistidos⁷⁶.

A proposta de Frank responde a um dos principais problemas do imposto sobre a renda, qual seja: a dupla tributação sobre a poupança. Para Fischer (1939), essa ocorre pois a tributação sobre a renda incide sobre o principal – a renda *per se* – e sobre os juros e lucros advindos da parte poupada. Kaldor (1955[2003]) aponta dois problemas adicionais: (i) ao tributar a renda, os agentes que destinariam parte dos gastos para a poupança contribuem da mesma maneira que os agentes que alocam todos os rendimentos em consumo; e (ii) a taxação da renda não captura

⁷⁴ Conforme foi visto no capítulo anterior, a suposta correlação positiva entre concentração de renda e crescimento econômico foi intensamente debatida por Galbraith (1958[1998]) e Furtado (1971, 1974, 1991).

⁷⁵ Grosso modo, o “imposto de renda negativo” proposto por Friedman (1962) constitui um mecanismo em que indivíduos abaixo de certo nível de renda recebem transferências financeiras líquidas. A proposta compõe um mecanismo operacionalmente simplificado, dado que funciona como um salário mínimo universal sem qualquer contrapartida.

⁷⁶ O autor afirma que qualquer problema de redistribuição de renda deve ser implementado a nível federal, de modo e evitar problemas de migração para regiões onde o benefício é maior.

a capacidade de consumir a partir de lucros e vendas advindas do capital, em outras palavras, há incidência maior sobre os assalariados em detrimento dos proprietários.

Portanto, a proposta de uma tributação progressiva sobre o consumo – conjuntamente com a total isenção da poupança – pode ser entendida como uma solução para os problemas advindos da definição da renda como o princípio de capacidade de pagamento tributário. A seção seguinte discute a ressonância da taxaço sobre consumo posicional na Ciência Econômica durante as primeiras duas décadas do século XXI.

4.3 A Ressonância da Taxação sobre Consumo Posicional na Literatura Econômica Recente (2000-2020)

Parte da literatura recente acerca dos problemas advindos do consumo posicional aponta que devido aos problemas de assimetria de informação, governos são incapazes de observar os dados de consumo dos agentes. Dessa forma, diferentemente da proposta de Frank, alguns autores apontam que a única maneira de lidar com as externalidades negativas do consumo equivale a uma taxaço progressiva da renda. Dentre eles destacam-se: Ireland (2001); Corneo e Jeanne (2001); Ljunqvist e Uhlig (2000); Corneo (2002); Beath e Fitzroy (2007); Aronsson e Johansson-Stenman (2008, 2010, 2013, 2018); Bilancini e Boncinelli (2008, 2014); Micheletto (2011); Samano (2009); Eckerstorfer (2013) e Kanpur e Tuomala (2013).

Nesses modelos, a taxaço pigouviana⁷⁷ sobre a renda pode ser entendida como uma solução *second best*, devido a incapacidade de incidência sobre o fator gerador original⁷⁸. Dentre os artigos apontados acima, Eckerstorfer (2013) e Aronsson e Stenman (2013) desenvolvem modelos de tributação ótima mista, nos quais a taxaço sobre a renda é acompanhada por uma tributação linear (não progressiva) sobre commodities. Os autores partem do modelo clássico de Mirrlees (1971), acerca da taxaço ótima em um ambiente de informações assimétricas, que inclui a inacessibilidade dos governos em obter informações individuais sobre o consumo. Esses dois modelos serão apresentados brevemente a seguir.

⁷⁷ O termo *pigouviana* refere-se às taxas sobre externalidades negativas introduzidas por Pigou (1920[2013]).

⁷⁸ Sandmo (1975) aponta que a resolução ótima (*first best*) para problemas de externalidade é a tributação exclusiva de sua commodity geradora (propriedade de aditividade).

De modo a estudar a interdependência no consumo relativo, Eckerstorfer (2013) propõe um modelo com 3 *commodities*, um bem não posicional e dois bens posicionais diferentes. Além disso, considera-se dois grupos com diferentes capacidades de gerar renda e preferências. A partir dessa divisão, o autor desenvolve funções de consumo nas quais são atribuídos pesos posicionais para cada grupo, ou seja, é possível definir o nível de influência dos grupos na definição do padrão de consumo. O autor conclui que: (i) o nível de taxaçaõ ótima para todas as *commodities* (inclusive sobre a não posicional) depende de ambas as externalidades negativas advindas do consumo dos bens posicionais; e (ii) quando não é possível ajustar o imposto sobre *commodities* de acordo com o nível de externalidade posicional, somente o imposto sobre a renda é capaz de compensar essas externalidades.

Aronsson e Johansson-Stenman (2013) propõem um modelo similar a partir da taxaçaõ não linear da renda em conjunto com a taxaçaõ linear de *commodities* (posicionais). Diferentemente de Eckerstorfer (2013), os autores incluem um mecanismo de redistribuiçaõ de renda a partir da oferta de bens privados pelo poder público. De maneira geral essa oferta abrangeria substitutos para os bens posicionais, como por exemplo: transporte público através da tributaçaõ de veículos automotores posicionais e educaçaõ pública através da tributaçaõ de escolas privadas de elite. O consumo relativo é considerado cardinalmente, ou seja, o nível de prestígio de um agente é medido a partir da comparaçaõ com um nível médio de consumo da *commodity* posicional. Dessa forma, um nível de consumo do bem posicional acima (abaixo) do nível médio gera aumento (diminuiçaõ) na utilidade dos agentes⁷⁹.

O modelo tem como base dois bens complementares, um posicional e um não posicional, assim como uma divisãõ entre agentes de alta habilidade e de baixa habilidade – que representam grupos de alta e baixa renda, respectivamente. O mecanismo de classes abre a possibilidade de investigar os efeitos entre grupos diferentes e entre agentes do mesmo grupo, tal como no modelo de Eckerstorfer (2013). Os autores concluem que que as taxas ótimas sobre *commodities* e renda respondem em proporçaõ direta à média de quãõ posicionais sãõ os agentes. Apontam ainda que a provisãõ de bens privados pelo setor público serve como

⁷⁹ Além da mensuraçaõ cardinal, as preocupações posicionais nas funções de utilidade também sãõ modeladas ordinalmente. Nessa modalidade, o status dos agentes é definido a partir da posiçaõ em que estes ocupam na distribuçaõ de consumo de uma *commodity* posicional específica. Para análises sobre como as formulações cardinal e ordinal sobre status influencia nos resultados dos modelos ver: Bilancini e Boncinelli (2008, 2014) e Gallice (2018).

instrumento corretivo de externalidades, mesmo em situações onde o sistema de taxaço é ótimo.

Diferentemente dos modelos de tributação mista apresentados acima, Eckerstorfer e Wendner (2013) propõem um modelo de taxaço linear ótima exclusivamente sobre commodities. Esse tem como hipóteses a não existência de assimetria de informação e a capacidade do governo de articular a política tributária a partir dos dados individuais de consumo. Os autores dividem a análise em duas partes: na primeira apresentam a solução *first best* na qual cada família pode ser taxada de acordo com o nível de externalidade produzida; na segunda, consideram uma solução *second best* na qual a tarifa sobre commodities é constante. São considerados dois bens, um posicional e um não posicional, sendo esse último capaz de gerar externalidades negativas não atmosféricas e assimétricas. As primeiras representam os casos onde nem todas as famílias exercem influência sobre uma família em particular. Por sua vez, externalidades assimétricas são aquelas onde nem todas as famílias possuem o mesmo grupo de referência de consumo. Dessa forma, o consumo posicional também é considerado cardinalmente, porém a partir de referências múltiplas.

Os autores analisam a taxaço eficiente para diferentes funções de bem estar social, a depender se o governo se enquadra em *welfarist* ou *non-welfarist* (paternalistas). No primeiro caso a função de bem estar inclui quaisquer preferências com relação ao bem estar dos agentes – incluindo-se as preferências capazes de gerar externalidades negativas. No segundo, o governo exclui as preocupações *antisociais* nos critérios para definição de bem estar. Grosso modo, governos *non-welfarist* possuem menor tolerância ao nível de desigualdade.

No que tange à solução *first best* para governos *welfarist*, os autores concluem que: (i) se as externalidades são atmosféricas (dentro do mesmo grupo de referência, todos dos indivíduos produzem externalidades iguais) a taxaço ótima é obtida por um taxa única, independente se as externalidades são assimétricas; (ii) se as externalidades são não-atmosféricas, o sistema de taxaço ótimo compreende taxas diferenciadas, independente se as externalidades são assimétricas; e (iii) transferências do governo são necessárias para uma distribuição ótima. Para as soluções *first best* onde governos são *non-welfarist*, os autores concluem que a solução ótima exige: taxas diferenciadas a depender do nível de externalidades produzidas; um mecanismo de transferência de recursos personalizada; e taxa nula para as commodities não posicionais.

Com base em Howarth (1996) e Aronson e Johansson-Stenman (2014, 2015), Ao (2017) desenvolve um modelo acerca da taxaço ótima a nível internacional (2 países) sobre commodities que geram externalidades tanto posicionais quanto ambientais. Para tanto, o autor

compara o nível ótimo de imposto em uma série de jogos estáticos (cooperativos e não-cooperativos) nos quais: (i) os agentes maximizam sua utilidade tendo que alocar a renda entre um bem posicional e um não posicional e (ii) o estado escolhe uma taxa única a partir da função de bem estar social. As comparações de status são medidas cardinalmente e o bem posicional gera externalidades tanto ambientais quanto posicionais. O modelo é ainda estendido para compor uma situação de jogo cooperativo em que uma entidade internacional oferece a provisão de um bem público – i.e. redução dos níveis de poluição – a partir da tributação sobre o bem posicional.

O autor conclui que para os jogos baseados na concorrência de Nash (decisões simultâneas), o governo de um dos países é capaz de introduzir taxas pigouvianas sobre commodities de maneira a internalizar tanto as externalidades posicionais quanto as ambientais. Porém, as externalidades que atingem o outro país não são tratadas. Para os jogos de concorrência de Stackelberg (com a presença de um líder), o resultado é o mesmo, porém as taxas ótimas dependem das médias de consumo posicional em cada país assim como da magnitude na qual os agentes estão dispostos a evitar as externalidades vindas de outro país.

No campo da economia comportamental, Antinyan *et al.* (2020) realizaram uma série de experimentos de modo a comparar os efeitos entre a taxação sobre bens posicionais e a utilização de mecanismos de *nudge*⁸⁰. Os autores partem das contribuições de Ghiglino e Goyal (2010) acerca da relação entre preocupações posicionais e a centralidade dos agentes em redes de indivíduos. Os experimentos foram realizados no *Experimental Economics Laboratory* na *Xi'an Jiaotong-Liverpool University* e contaram com 260 participantes. O modelo desenvolvido compreende uma rede com 4 indivíduos em formato de pipa, na qual cada posição possui um nível de centralidade diferente⁸¹. Os experimentos contam com 30 repetições, nas quais os agentes recebem quantidades de “renda” iguais a serem alocadas entre um bem comum e um bem posicional, cujo o preço é maior. No caso de o consumo posicional de um indivíduo ser menor que a média de consumo dos vizinhos próximos na rede, há redução no *payoff* recebido.

⁸⁰ *Nudges* são mecanismos de reforço positivo e sugestão indireta. Segundo Antinyan et al (2020, p.2) ‘A “nudge” can be defined as “any aspect of the choice architecture that alters people’s behavior in a predictable way without forbidding any options or significantly changing their economic incentives’.

⁸¹ Redes de 4 indivíduos em formato de pipa compreendem a 3 posições: *Big Center* (posição central), *Small Center* (posição intermediária) e *Periphery* (posição com menos ligações). A centralidade dos indivíduos nas redes é medida pela *centralidade de Katz-Bonacich*. Essa compreende ao número de *vizinhos* diretos e indiretos do nóculo ocupado pelo agente. As ligações recebem pesos de acordo com a distância entre os nóculos. Para referência acerca de equilíbrio de Nash em redes ver Ballester et al (2006).

Nesse jogo não cooperativo, o equilíbrio de Nash equivale a uma situação onde os agentes consomem excessivamente os bens posicionais, causando perdas de bem estar a todos os agentes envolvidos. De modo a testar os efeitos de política pública voltada a redução conjunta do consumo posicional, os autores estendem o experimento em 4 formas: (i) taxaço de 25% sobre o consumo posicional acima de um limite pré-definido de todos os agentes; (ii) taxaço de 25% sobre o consumo posicional acima de um limite pré-definido para somente o agente central da rede; (iii) exibição de mensagens *nudge* acerca das externalidades negativas do consumo posicional para todos os agentes; e (iv) exibição de mensagens *nudge* acerca das externalidades negativas do consumo posicional para somente o agente central da rede. Os autores apontam que o tratamento de *nudge* funciona de forma semelhante a um aumento do preço *percebido* pelos agentes, enquanto a taxaço funciona como um aumento *absoluto* de preço.

Antinyan *et al* (2020) concluem que os equilíbrios de Nash nos experimentos para ambos os tipos de política (*nudge* e taxaço), exibem reduções significativas no nível de consumo posicional. Nos experimentos em que somente o indivíduo central da rede é taxado, ou recebe o tratamento de *nudge*, a redução no consumo posicional é restrita para esse agente, fato que expõe o baixo efeito de *spill-over* desses mecanismos na redução do consumo posicional. Os autores observaram que ao analisar os efeitos ao longo do tempo (comparação dos primeiros 20 períodos com os 10 últimos), enquanto o efeito da taxaço se manteve relativamente constante, o efeito do tratamento *nudge* sofreu reduções significativas.

É importante ressaltar que no mesmo período foram publicados alguns estudos sobre temas correlatos à tributação sobre o consumo posicional, tais quais: relação entre posicionalidade e preferências com relação às políticas redistributivas (CORNEO E GRÜNER, 2000, 2002; SHAYO, 2009; KÖNIG *et al.*, 2017; GALLICE E GRILLO, 2018); relação entre nível de desigualdade social e felicidade dos agentes (GRIFFIN, 2004; KANPUR e TUOMALA, 2013); e relação entre o consumo relativo e crescimento econômico (CORNEO e JEANE 2001; WENDNER 2010).

4.4 Comentários Finais

A análise acerca das raízes do consumo conspícuo sob o prisma da economia posicional de Frank apresenta forte semelhança com a perspectiva institucionalista de Veblen. Da mesma forma que Veblen incorpora a biologia evolucionista darwiniana na TCO, Frank aborda o problema dos bens posicionais a partir de desdobramentos recentes da neurociência e da

psicologia evolucionária. Nota-se ainda em sua obra uma importante influência de Duesenberry, Galbraith e Hirsch no que concerne aos efeitos sociais e macroeconômicos do consumo demonstrativo. Pode-se observar isso, principalmente em referência às consequências do efeito demonstração na taxa de poupança, no desequilíbrio dos incentivos de mercado em prol dos bens conspícuos, e à frustração permanente advinda do excesso de consumo.

De maneira geral, Frank aponta que a competição através do consumo gera uma situação de “bom para um ruim para todos”, na qual o mecanismo da mão invisível smithiana – no qual a busca pelo interesse individual gera a melhor alocação e recursos – apresenta problemas. Nessa, a busca do ótimo individual leva invariavelmente para um não ótimo do ponto de vista social. A tentativa de alcançar um maior *status* a partir do consumo gera um jogo de soma zero na qual quantidades progressivas de renda são retiradas do consumo e financiamento de bens capazes de fato de gerar bem-estar.

Diferentemente do fundador da Economia Posicional, Frank desenvolve uma proposta de política pública voltada a reequilibrar os incentivos de mercado em prol de bens e serviços capazes de gerar um aumento da satisfação individual, qual seja: um mecanismo de taxaação progressiva do consumo. Uma das justificativas inovadoras para tal política equivale a sua proposta acerca do “mercado implícito de status”. Esse prevê que, dada a característica estritamente relativa do status, um indivíduo de alto prestígio só usufrui das benesses de pertencer a um estrato social de maior estima devido a existência de agentes de baixo *status*. Dessa forma uma tributação dos primeiros acompanhada de uma realocação de renda para os segundos funcionaria como forma de retribuição.

Nos últimos 20 anos foram publicados diversos estudos acerca dos mecanismos de compensação das externalidades negativas do consumo posicional. Em sua grande maioria, esses propõem modelos teóricos de maximização de utilidade com restrições. Apesar de apresentarem importantes contribuições acerca de formas de remediar consequências do consumo conspícuo, dentre os artigos analisados, não se pode observar uma ressonância da proposta de taxaação progressiva do consumo apresentada por Frank.

5 A IMPORTAÇÃO DE BENS CONSPÍCUOS NO BRASIL DE 2011 A 2020

Qualquer estudo empírico voltado ao consumo conspícuo esbarra em um problema primordial, qual seja: a inexistência de dados oficiais sobre o setor de bens luxo. Ressalta-se que esse não é um problema restrito as estatísticas brasileiras. Ao tratar sobre o aumento vertiginoso do consumo conspícuo nos Estados Unidos durante a década de 1990, Frank (1999, p.15) aponta: “*Unfortunately, no prepackaged government data chart the current spending boom. To get a feel for what is happening, we must compose a picture from assorted bits and pieces*”⁸².

Pode-se afirmar que a utilização de evidências anedóticas a partir da observação direta remete ao próprio Veblen (1899[2007], p.3), que deixa claro já no prefácio da Teoria da Classe Ociosa (TCO) qual sua fonte primordial de dados:

Partly for reasons of convenience, and partly because there is less chance of misapprehending the sense of phenomena that are familiar to all men, the data employed to illustrate or enforce the argument have by preference been drawn from everyday life, by direct observation or through common notoriety, rather than from more recondite sources at a farther remove.

A mesma abordagem com relação às evidências é amplamente observada nos estudos recentes de *Marketing* no que tange ao consumo e a comercialização de luxo no Brasil (STREHLAU, 2009; CARVALHO E MESQUITA, 2009; DINIZ, 2012; DINIZ *et al.*, 2014; HOFFMAN, 2014; FILGUEIRAS *et al.*, 2017). Em sua maioria, os pesquisadores dessa área utilizam notícias extraídas de periódicos de grande circulação, peças publicitárias e publicações de consultorias de mercado tais como: Bain & Company; MCF consultoria & conhecimento; MCF consultoria/GfK; Euromonitor International; *Digital Luxury Group*; e Delloite⁸³. Porém, deve-se ressaltar que os dados utilizados nesses estudos de mercado não são disponibilizados, e, portanto, não são passíveis de escrutínio. Ainda com relação à literatura de *Marketing* empírica, é importante ressaltar que grande parte utiliza a metodologia qualitativa com foco na motivação e no mapeamento demográfico e de marcas do consumo de luxo brasileiro.

Esse capítulo busca suprir essa lacuna ao construir uma série histórica sobre o consumo de bens conspícuos a partir dos dados de importações brasileiras, para o período de 2011 a 2020. O

⁸² Com relação especificamente ao mercado imobiliário, Frank (1999, p.21) aponta ainda que: “Existing data categories conceal explosive growth in the construction of so-called trophy homes – mansions with more than 10,000 square feet of living space”.

⁸³ Com a exceção dos relatórios da Delloite consultoria, não foi possível encontrar nenhum dos demais .

capítulo busca ainda analisar descritiva e graficamente o comportamento dessa série conjuntamente com as seguintes variáveis: atividade econômica, câmbio real efetivo para importações, preço médio dos bens conspícuos e importações gerais. Essas séries serão usadas no capítulo seguinte na construção de um modelo vetor auto regressivo (VAR).

Este capítulo foi dividido em 5 seções além dessa introdução. A seção 1 apresenta o conceito operacional de consumo conspícuo utilizado para a construção das séries, assim como o critério de seleção dos bens. A seção seguinte apresenta a base de dados de importações, assim como a construção das séries relativas à importação de bens conspícuos. Na seção 3 é apresentada a construção das demais variáveis mencionadas acima. Na seção subsequente, é apresentada uma análise descritiva e gráfica das séries construídas. Comentários finais encerram o capítulo.

5.1 Consumo Conspícuo, Consumo de Luxo e Critério para Seleção de Bens

Conforme apresentado nos capítulos anteriores, o consumo conspícuo foi discutido através do prisma de diversas escolas do pensamento econômico (Economia Clássica, Institucionalismo Original, Keynesianismo, Escola Neoclássica, Desenvolvimento Econômico Clássico e Economia Posicional). A partir dessa literatura, pode-se apontar uma série de sinônimos para consumo conspícuo, tais como: consumo posicional, consumo demonstrativo, consumo de bens visíveis e consumo para diferenciação. Deve-se levar em consideração que o consumo por motivos interpessoais não pode ser considerado como um dos sinônimos, dado que esse se divide entre consumo conspícuo (para diferenciação) e consumo por adequação.

Esses conceitos têm como base a motivação do consumidor, que é inobservável por natureza. Outro ponto de complexidade na definição de quais bens podem ser considerados conspícuos refere-se ao fato de que o mesmo bem pode ser consumido ao mesmo tempo por motivos individuais (tal como o conceito clássico da utilidade intrínseca ao bem) e por motivos interpessoais. Esse aspecto já pode ser encontrado na TCO de Veblen (1899[2007]). Nela, o autor afirma que mesmo os bens consumidos devido a sua utilidade intrínseca têm sua demanda influenciada por padrões estéticos e sociais. Veblen e, posteriormente, Frank (1999), apontam que essa extensão dos hábitos emulativos atinge inclusive bens de capital.

Em seu artigo *All Consumption is Conspicuous* (2002, p.54), Mayhew resume a interrelação entre as motivações ao consumo, assim como explicita a centralidade da interpessoalidade nessas motivações:

All consumption is visible and made visible to mark the consumers as members of their group, to mark the status of each, and to inform outsiders that each is a member, not an outsider. Thus is all consumption conspicuous. Of course, people enjoy many traits inherent in the goods and services that they consume: the taste, sound, feel, smell, and use of goods are important. But non-functional and functional demands are all functional in establishing group identity; all demand is intersubjective⁸⁴.

Nessa passagem a autora deixa claro um componente importante do consumo interpessoal, qual seja: o mesmo bem pode ser consumido de modo a se diferenciar de determinado grupo e se adequar a outro. Apesar da ubiquidade dessa motivação, Veblen (1899[2007]) aponta que o consumo conspícuo é de tal modo intrincado nos hábitos de pensamento dos agentes, que esses muitas vezes não o percebem como um comportamento interpessoal.

Devido à impossibilidade de observação direta das motivações do consumo, qualquer estudo quantitativo nessa área só pode ser efetuado a partir de uma *proxy*. No caso do consumo conspícuo pode-se recorrer ao conceito de *consumo de luxo*. Bens de luxo podem ser definidos de diversas formas. Por exemplo, na definição clássica ilustrada nas curvas de Engel, são bens cuja elasticidade renda é maior que 1, ou seja, o consumo desses varia de maneira mais que proporcional à renda. Na literatura de *Marketing* é comum que o bem seja considerado de luxo caso possua características tais como: alto preço, capacidade de prover distinção social, escassez, exclusividade e não homogeneidade. Ainda nesse quesito, Frank (1999, p.18) aponta que algumas associações de varejo definem bens de luxo como aqueles bens que ultrapassem um valor máximo pré-estabelecido.

Independentemente de qual a definição escolhida, existe uma forte concordância na literatura de Economia Posicional (FRANK, 1985, 1999; SOLNICK e HEMENWAY, 1998, 2005; ALPIZAR *et al.*, 2005; CARLSSON *et al.*, 2007; HEFFETZ, 2011; e ARONSSON e JOHANSSON-STENMAN, 2015) e *Marketing* para o setor de luxo brasileiro (STREHLAU, 2009; CARVALHO E MESQUITA; 2009; DINIZ, 2012; DINIZ *et al.*, 2014, HOFFMAN, 2014, FILGUEIRAS *et al.*, 2017) acerca de quais bens podem ser considerados de luxo. Dessa forma, a seleção de cada uma das 295 categorias de bens – descrita na seção seguinte – foi feita com base em ambas as áreas de conhecimento⁸⁵.

⁸⁴ Mayhew (2002) se refere as demandas funcional e não-funcional de Leibenstein (1950), discutidas no capítulo 3.

⁸⁵ Segundo Hodgson (1998, p.174) a pesquisa em *Marketing* possui importante proximidade com a abordagem do institucionalismo original: “*However, alternative theories of consumer behavior have flowered in other disciplines, such as marketing (Roger Mason 1995). Some of this research has a strong institutionalist flavor, in part because it brings together insights from psychology and other social sciences.*”

5.2 Mensuração do Consumo Conspícuo Importado

5.2.1 Base de dados

De modo a construir uma medida do consumo conspícuo importado no Brasil para o período entre 2011 e 2020, foram utilizados os dados de importação obtidos no Portal De Estatísticas De Comércio Exterior do Brasil (COMEX STAT), vinculado ao Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços (MDIC). O portal oferece dados de periodicidade mensal baseados na autodeclaração prestada por importadores ao Sistema de Comércio Exterior (SISCOMEX). A utilização dessa base se deve primordialmente ao nível de desagregação no qual os bens importados são classificados de acordo com a Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM).

A tabela NCM vigente em 2021⁸⁶ conta com 21 seções, 97 capítulos e mais de 10.000 códigos numéricos, cada qual relativo a um tipo específico de bem. Essa classificação tem como base metodológica o Sistema Harmonizado de Designação e de Codificação de Mercadorias – ou Sistema Harmonizado (SH) – elaborado pela Organização Mundial de Alfândegas (OMA). A NCM é adotada nas operações de comércio exterior de todos os países do Mercosul. Particularmente no Brasil, além da classificação dos bens comercializados internacionalmente, a NCM é utilizada na discriminação de alíquotas de toda a estrutura tributária sobre bens.

A classificação é efetuada progressivamente de acordo com o “grau de participação humana na produção das mercadorias” (SISCOMEX, 2023). Dessa forma, os primeiros códigos se referem a animais vivos e os últimos são relativos a obras de arte. Cada código possui 8 dígitos, sendo os 6 primeiros relativos à classificação internacional do SH (os 4 primeiros indicam a posição e os dois seguintes a subposição) e os dois últimos definidos pelo Mercosul (o penúltimo dígito indica o item e o último o subitem).

A utilização desses dados busca capturar parcialmente a variação do consumo conspícuo no Brasil, no período de análise. Dessa forma, não se pretende mensurar com as séries construídas a quantidade absoluta desse tipo de consumo, dado que o consumo advindo da produção nacional de luxo não é considerado. Outra limitação se deve ao fato de que os dados da COMEX

⁸⁶ No presente trabalho foi utilizada a tabela NCM vigente em julho de 2021. Os dados de importação foram obtidos no mesmo período.

STAT não incluem os valores importados pessoalmente em viagens internacionais (bagagens). Ressalta-se ainda que, à exceção de metais e pedras preciosas destinados à fabricação joalheira nacional, somente foi considerada a importação de bens finais.

Os dados advindos das estatísticas de comércio exterior são amplamente utilizados na literatura empírica sobre importações e exportações brasileiras. Conforme apontam Kawamoto *et al.* (2013) essa utiliza dados relativos a valores ou quantidades importadas (*quantum*). No presente trabalho optou-se pela utilização das importações em valores FOB (*freight on board*), que compreendem o valor em US\$ da mercadoria no embarque excluindo-se valores de frete e seguro.

5.2.2 Séries de Importação de Bens Conspícuos por Categoria

O banco de dados relativo às importações entre janeiro de 2011 e dezembro de 2020 apresenta um total de 18.533.347 observações, filtradas em 3 classes gerais de bens conspícuos. Essas foram classificadas progressivamente de acordo com a durabilidade dos bens: categorias relativas à perfumaria e moda (acessórios pessoais, vestuário e calçados) (CC1); categorias relativas a automóveis, aeronaves e embarcações (CC2); e categorias relativas à joalheria e relojoaria (CC3). Conforme dito anteriormente, a seleção de cada uma das 295 categorias teve como base a literatura acerca de Economia Posicional e *Marketing* (para o segmento de luxo no contexto brasileiro).

Devido as categorias NCM incluídas na classe 1 (CC1) (apêndice A) englobarem tanto bens comuns como bens de luxo relativos à perfumaria e moda, foi necessária uma segunda filtragem dos dados por origem. Para tanto, buscou-se identificar os países de origem dos principais grupos empresariais de luxo nesses setores a partir do índice anual *Global Power of Luxury Goods Top 100* publicado no relatório *Global Powers of Luxury Goods* da consultoria Delloitte Touche Tohmatsu Limited. Dessa forma, foi construído um banco de dados dos grupos empresariais que aparecem pelo menos uma vez nos índices de 2015 a 2022⁸⁷. Os resultados estão dispostos na tabela 5 abaixo.

⁸⁷ O referido índice é publicado desde 2014, sendo que sua última publicação foi relativa ao ano de 2021. As publicações de 2015 a 2019 referem-se às maiores 100 empresas no exercício fiscal de dois anos anteriores (2013

Tabela 5 - Quantidade de Grandes Grupos Empresariais de Luxo para os Setores de Cosméticos, Perfumaria e Moda por países

País	Número de Grupos
Itália	35
EUA	17
França	13
Reino Unido	13
Alemanha	7
Japão	4
Espanha	4
China/ Hong Kong	3
Suíça	2
Áustria	1
Bélgica	1
Brasil	1
Canada	1
Índia	1
Luxemburgo	1
Coreia do Sul	1
Suécia	1

Fonte: Elaboração própria baseado em Deloitte (2015; 2016; 2017; 2018; 2019; 2020; 2021).

Assim, as importações da série CC1 foram filtradas pela origem a partir dos países dispostos na tabela 5. Foram excluídas da filtragem as importações de China e Índia devido à forte presença de bens normais na pauta de importação desses países para as categorias em análise. Dada a importância do país de origem do bem para o consumidor de luxo, pode-se indicar que os bens advindos desses grupos geralmente têm de fato procedência nos países indicados.

Para a classe relativa a veículos (CC2 – Tabela 6), foram selecionadas categorias que incluam automóveis de alta potência (acima de 3000 cilindradas) com número reduzido de passageiros (até 6 pessoas). No que se refere a motocicletas, somente foram incluídas importações para modelos de alta potência (acima de 800 cilindradas). Com relação ao transporte aéreo, foram incluídas categorias relativas à helicópteros de pequeno e médio porte (abaixo de 3.5 toneladas)

a 2017). As publicações de 2020 e 2021 destacam às maiores 100 empresas no exercício fiscal do ano anterior (2019 a 2020). Dessa forma, foram utilizados os índices relativos as maiores 100 empresas de luxo entre os anos de 2013 a 2017 e de 2019 a 2020. O relatório que trata do ano fiscal de 2012 está disponível, porém não conta com o índice analisado. A *Deloitte Touche Tohmatsu Limited* foi fundada em 1845, em Londres, e é uma das principais empresas de consultoria empresarial mundiais. A tabela completa com as 149 empresas que aparecem pelo menos uma vez nos referidos relatórios, englobando os setores de cosméticos, perfumaria, moda, joalheria, relojoaria e produtos para a casa se encontra no apêndice B.

e aviões a jato de pequeno porte (abaixo de 7 toneladas). Por fim, para veículos marítimos, foram incluídas categorias relativas a embarcações recreativas e esportivas, a vela ou a motor interno⁸⁸. De modo geral, a seleção para as categorias referentes à classe 2 (CC2) foi efetuada de modo a excluir modelos de veículos, embarcações, helicópteros e aeronaves voltados ao transporte de carga e/ou grande número de passageiros.

Tabela 6 - Subcategorias de Bens relativas aos tipos de Veículos (CC2)

Código NCM	Subcategoria de Bens
87032410	Automóveis com motor explosão, cm ³ > 3000, até 6 passageiros
87033310	Automóveis com motor diesel, cm ³ > 2500, até 6 passageiros
87115000	Motocicletas, etc, com motor a pistão alternativo, cilindrada > 800 cm ³
88021100	Helicópteros, de peso não superior a 2.000 kg, vazios
88021210	Helicópteros, de peso inferior ou igual a 3.500 kg
88023031	Aviões e outros veículos aéreos, a turbojato, de peso inferior ou igual a 7.000 kg, vazios
89039100	Barcos (recreativos) a vela, mesmo com motor auxiliar
89039200	Barcos (recreativos) a motor, exceto com motor fora-de-borda
89039900	Outros barcos/embarcações de recreio/esporte, inclusive canoas

Fonte: Elaboração própria. Nota: os códigos NCM são relativos à tabela NCM vigente em julho de 2021.

Com relação à classe 3 (CC3 - Tabela 7), além dos bens finais relativos à ourivesaria e à relojoaria foram incluídos bens intermediários utilizados na fabricação joalheira tais como pedras preciosas e ouro (para uso não monetário). Devido ao alto valor e finalidade, foram também incluídos produtos que contam com diamantes sintéticos. Não foram incluídos produtos que contam com pedras semipreciosas, folheados a metais preciosos e bens intermediários utilizado na produção joalheira tais quais pó de ouro, de prata, de diamante e de outras pedras preciosas. Em função de seu amplo uso industrial, também não foram incluídas as importações de prata. Em razão das características das categorias NCM selecionadas para as classes 2 (CC2 - Tabela 6) e 3 (CC3 - Tabela 7) não foram realizados procedimento adicionais de filtragem para evitar a contabilização de bens normais.

⁸⁸ Foram excluídas as embarcações com motor fora de borda pois essas possuem, em grande parte, valores muito inferiores às embarcações recreativas de motor interno (tais como iates e motos aquáticas).

Tabela 7 - Subcategorias de Bens relativas à Ourivesaria e à Relojoaria (CC3)

Código NCM	Subcategoria de Bens
71011000	Pérolas naturais, não montadas, nem engastadas
71012100	Pérolas cultivadas, em bruto, não montadas, nem engastadas
71012200	Pérolas cultivadas, trabalhadas, não montadas, não engastadas
71021000	Diamantes, mesmo trabalhados, mas não montados nem engastados, não selecionados
71023100	Diamantes não industriais, em bruto ou simplesmente serrados, clivados ou desbastados
71023900	Outros diamantes não industriais, não montados, não engastados
71039100	Rubis, safiras e esmeraldas, trabalhadas de outro modo
71042010	Diamantes sintéticos/reconstituídos, em bruto ou simplesmente serradas ou desbastadas
71081200	Ouro em outras formas brutas, para uso não monetário
71081210	Bulhão dourado (bullion doré), em formas brutas, para uso não monetário
71081290	Ouro em outras formas brutas, para uso não monetário
71081310	Ouro em barras, fios e perfis de seção maciça
71081311	Ouro em barras, fios, etc, de bulhão dourado, para uso não monetário
71081319	Outras barras, fios, etc, de ouro, para uso não monetário
71081390	Ouro em outras formas semimanufaturadas, bulhão dourado, uso não monetário
71081391	Ouro em outras formas semimanufaturadas, bulhão dourado, uso não monetário
71081399	Ouro em outra forma semimanufaturada, para uso não monetário
71131100	Artefatos de joalheria, de prata, mesmo revestida, folheada ou chapeada de outros metais preciosos (plaquê)
71131900	Artefatos de joalheria, de outros metais preciosos, mesmo revestidos, folheados ou chapeados de metais preciosos (plaquê)
71141100	Artefatos de ourivesaria, de prata, mesmo revestida, folheada ou chapeada de outros metais preciosos (plaquê)
71141900	Artefatos de ourivesaria, de outros metais preciosos, mesmo revestidos, folheados ou chapeados de metais preciosos (plaquê)
71142000	Artefatos de ourivesaria, de metais comuns folheados ou chapeados de metais preciosos (plaquê)
71159000	Outras obras de metais preciosos, metais folheados/chapeados preciosos
71161000	Obras de pérolas naturais ou cultivadas
91011100	Relógios de pulso, com caixa de metais preciosos, funcionando eletricamente, mesmo com contador de tempo incorporado, de mostrador exclusivamente mecânico
91011200	Relógio de pulso, caixa de metal precioso, funcionamento elétrico, mostrador optoeletrônico
91011900	Outros relógios de pulso, com caixa de metais preciosos, funcionando eletricamente, mesmo com contador de tempo incorporado
91012100	Outros relógios de pulso, mesmo com contador de tempo incorporado, com caixa de metal precioso, de corda automática
91012900	Outros relógios de pulso, mesmo com contador de tempo incorporado, com caixa de metal precioso
91019100	Relógio de bolso e semelhantes, com caixa de metal precioso, etc, funcionando eletricamente
91019900	Outros relógios de bolso, semelhantes, caixa de metal precioso, etc.
71162090	Outras obras de pedras preciosas

Fonte: Elaboração própria. Nota: os códigos NCM são relativos à tabela NCM vigente em julho de 2021.

Os dados de todas as séries foram posteriormente agregados mensalmente por classe, compondo 3 séries temporais cada qual com 120 observações. As séries foram deflacionadas pelo *Consumer Price Index for All Urban Consumers* (CPI-U) calculado pelo *US Bureau of Labor Statistics*. O deflator possui base na média mensal dos anos de 1982 a 1984. Em seguida, os valores foram transformados para a ordem de milhão de US\$. As 3 séries foram agregadas novamente de modo a construir uma medida única para as 3 classes (CC).

Ressalta-se que, à exceção das importações de matérias primas para joalheria, que indicam a dinâmica da indústria nacional desse setor, as séries representam exclusivamente o consumo de bens de luxo importados. Dessa forma, uma série de setores de bens e serviços conspícuos importantes no mercado nacional foram completamente abstraídos. Entre esses destacam-se: imobiliário (residência principal, de férias e escritórios); de turismo (diárias em hotéis e passagens aéreas de primeira classe); de gastronomia; de bebidas⁸⁹; de tabaco; de cirurgias cosméticas; de educação; moveleiro; de clubes; de eventos; e de armamentos esportivos⁹⁰.

Outro ponto importante do consumo conspícuo não capturado pelas séries refere-se ao que Veblen denominou de *consumo vicário* (1899[2007]). Esse refere-se à utilização de trabalho alheio (serviços) para fins demonstrativos⁹¹. É o caso de, por exemplo, residências e embarcações de grande porte, cuja fruição por seu proprietário só é possível mediante a utilização intensiva de mão de obra de terceiros. O consumo vicário reforça que o consumo conspícuo não se encerra no momento da compra do bem. Soma-se a esses serviços o alto custo de manutenção desses bens.

5.3 Demais séries de Interesse

Nesta seção serão apresentadas as demais variáveis de interesse para a análise do comportamento da importação de bens conspícuos, quais sejam: renda, câmbio, preço médio dos bens conspícuos importados e importações gerais. Com a exceção dessa última, todas as demais serão utilizadas no modelo econométrico apresentado no capítulo 6.

⁸⁹ Apesar da disponibilidade dos dados, não foi possível desenvolver um filtro que capturasse apenas a importação de bebidas de alto valor.

⁹⁰ Assim como para bebidas, não foi possível desenvolver um filtro para armamentos capaz de segregar a importação para uso esportivo das destinadas às forças de segurança (públicas e privadas).

⁹¹ O mesmo ponto é discutido por Harrod (1958) e Hirsch (1977[2005])

5.3.1 Produto Interno Bruto

Como medida da atividade econômica nacional foi utilizada a série de Monitor do PIB-FGV. Essa escolha se deve primordialmente devido a sua frequência mensal, dado que as séries tradicionais referentes a atividade econômica do IBGE são de frequência trimestral. A série foi deflacionada pelo Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA), calculado pelo IBGE, e posteriormente foi dessazonalizada pela rotina X-13 ARIMA.

5.3.2 Câmbio real efetivo para importações

Como medida da taxa de câmbio, foi utilizada a série *taxa de câmbio - efetiva real – índice de preços ao produtor amplo – disponibilidade interna – importações* (IPA-DI), do IPEA-DATA. Nessa, o efeito inflacionário é corrigido a partir do diferencial entre as taxas de inflação nacional (calculada pelo índice IPA-DI) e a taxa de inflação estrangeira (calculada a partir dos índices de preços ao produtor de 23 parceiros comerciais selecionados). A referida série tem periodicidade mensal com base na média das observações do ano de 2010.

5.3.3 Preço médio dos bens conspícuos importados

Dado que o índice usado para mensuração da variação do consumo conspícuo importado foi elaborado pelo próprio autor desse trabalho, inexistem índices de preços oficiais específicos que possam ser utilizados nessa análise. Portanto, foi calculada uma série de preço médio através da razão entre o valor (em US\$ FOB) e quantidade (em quilogramas líquidos). A construção da variável preço médio segue a proposta de Capitani *et al.* (2011) e Poerschke e Moraes (2014), com base no texto clássico de Economia Internacional Quantitativa de Leamer e Stern (1970). Portanto, o preço médio dos bens importados no mês i , é dado por:

$$CCPM_i = \frac{CCV_i}{CCQ_i}$$

Onde CCV_i representa o valor em US\$ FOB (deflacionados pelo CPI-U) das importações no mês i ; e CCQ_i apresenta a quantidade em KG das importações no mês i . Assim como os dados da importação em US\$ FOB, as quantidades líquidas importadas foram obtidas no Portal De Estatísticas De Comércio Exterior do Brasil (COMEX STAT), vinculado ao Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços.

5.3.4 Importações Gerais

Para as importações gerais, foi utilizada a série Importações de bens e serviços – mercadoria em geral – Balanço de Pagamentos – mensal do Banco Central do Brasil (BCB) (série 22712). Essa última foi deflacionada utilizando o mesmo procedimento apontado para as séries de importação de bens conspícuos. Em contraste com as séries de importação da SISCOMEX, a série de importações inclui a importação de energia elétrica. Essa variável será utilizada somente na análise gráfica, de modo a oferecer uma comparação entre a importação de bens de luxo e as importações gerais. A tabela 8 apresenta um resumo de todas as variáveis.

Tabela 8 - Variáveis, unidades, siglas e fontes

Variável	Unidade	Sigla	Fonte
Importações de bens conspícuos (geral) deflacionado	Milhões de US\$ FOB de 1982-1984 (média mensal)	CC	COMEX-STAT
Taxa de câmbio - efetiva real – índice de preços ao produtor amplo – disponibilidade interna – importações	Índice	CAM	IPEADATA
Preço Médio Mensal dos Bens Conspícuos Importados	US\$ por KG	CCPM	Elaboração própria com base nos dados da COMEX-STAT
Produto Interno Bruto real dessazonalizado	Milhões de R\$ de 1997	PIB	FGV-IBRE
Importações Gerais	Milhões de US\$	IMPg	BCB

Fonte: Elaboração Própria

Nota: FOB - Freight on board.

5.4 Análise Descritiva e Gráfica

O período de análise de 2011 a 2020 compreende diversas conjunturas, intra e internacionais, que afetaram de maneira esperada as variáveis PIB, câmbio e importações gerais. Dentre os fatos históricos relevantes para essas variáveis pode-se destacar: (i) o crescimento advindo do superciclo das commodities entre 2000 e 2014, induzido pelo milagre do crescimento econômico chinês; (ii) a crise brasileira de 2014 à 2016; e (iii) a crise econômica advinda do contexto pandêmico da COVID-19.

A tabela 9 e o gráfico 3 apresentam, respectivamente, as estatísticas descritivas e a evolução histórica das séries em nível para o período de análise. De maneira complementar, as séries CC, CAM, PIB e IMPg são apresentadas em índices (Jan/2011 = 100) no gráfico 4. Da mesma

forma, o gráfico 5 apresenta as séries CC e preço médio dos bens conspícuos (CCPM) em índices (2011 = 100). Esses dois últimos buscam facilitar a análise do comportamento conjunto entre as variáveis mediante a apresentação dessas na mesma escala.

Notam-se dois períodos distintos de comportamento na importação de luxo: (i) queda entre 2011 e 2015, com aceleração do decréscimo no último ano; e (ii) ligeira alta entre 2016 e 2021, com reversão acentuada em 2020. Observa-se também uma maior oscilação dessas importações entre os anos de 2011 e 2015. A série se comporta de maneira contraintuitiva durante o fim do superciclo das commodities, dado que entre 2009 e 2014 houve a expansão anual média do PIB na ordem de 4.1%. Por outro lado, a mesma decresce (conforme o esperado) diante das conjunturas da crise brasileira de 2014 (redução média de 3% do PIB ao trimestre entre o segundo trimestre de 2014 e o quarto trimestre de 2016) e da pandemia de COVID-19 (primeiro trimestre de 2020)⁹².

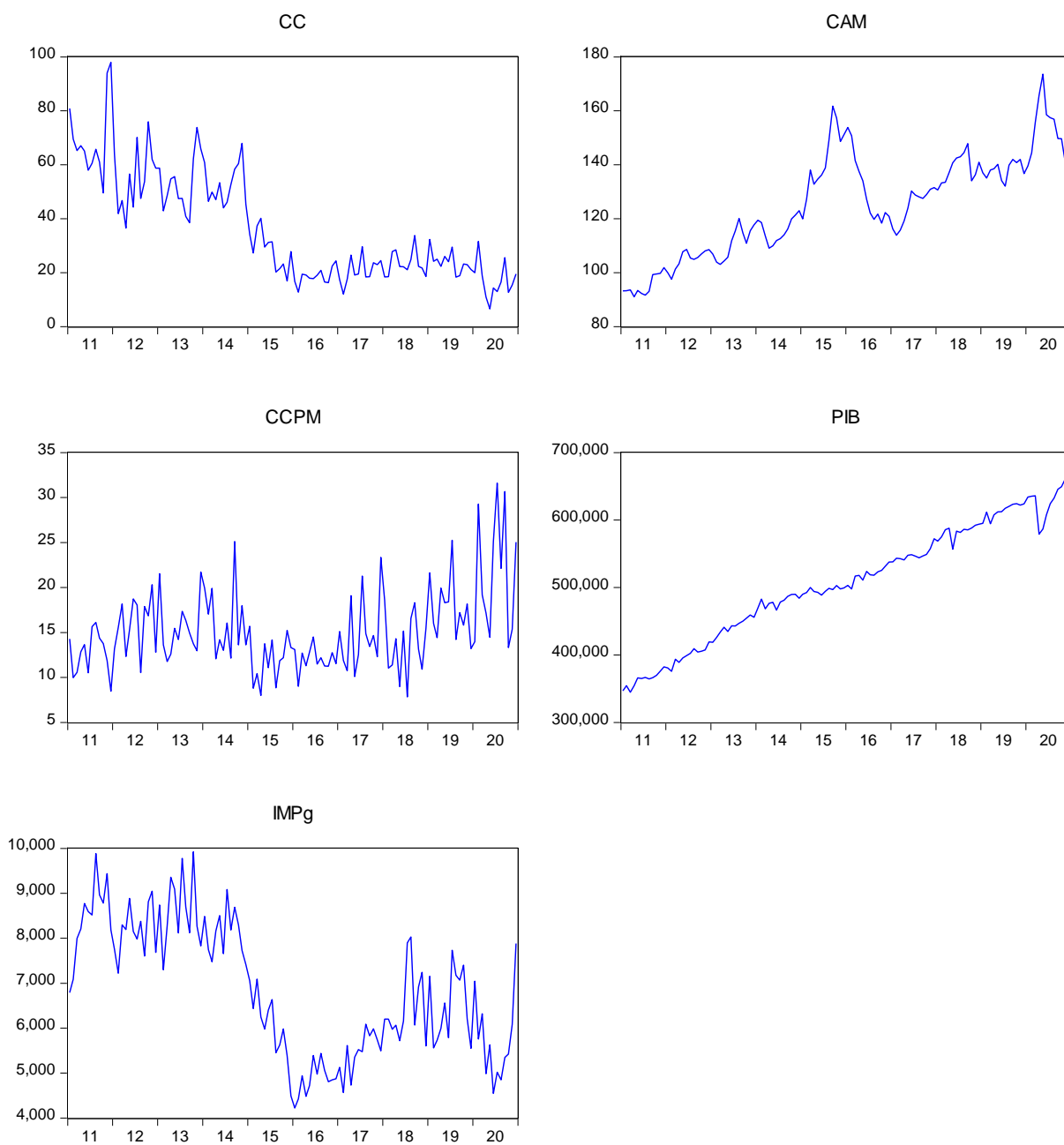
Tabela 9 - Estatísticas descritivas das variáveis

Variável	Obs,	Média	Mediana	Desvio-Padrão	Máximo	Mínimo
CC	120	36,23108	28,15726	19,91905	97,96582	6,515216
CCPM	120	15,17183	14,21006	4,521322	31,59284	7,83596
CAM	120	125,231	125,5275	18,87979	173,5922	91,0508
PIB	120	507118,8	501417,3	85812,23	668037,8	344662,7
IMPg	120	6846,557	6853,959	1479,935	9921,257	4225,506

Fonte: Elaboração Própria

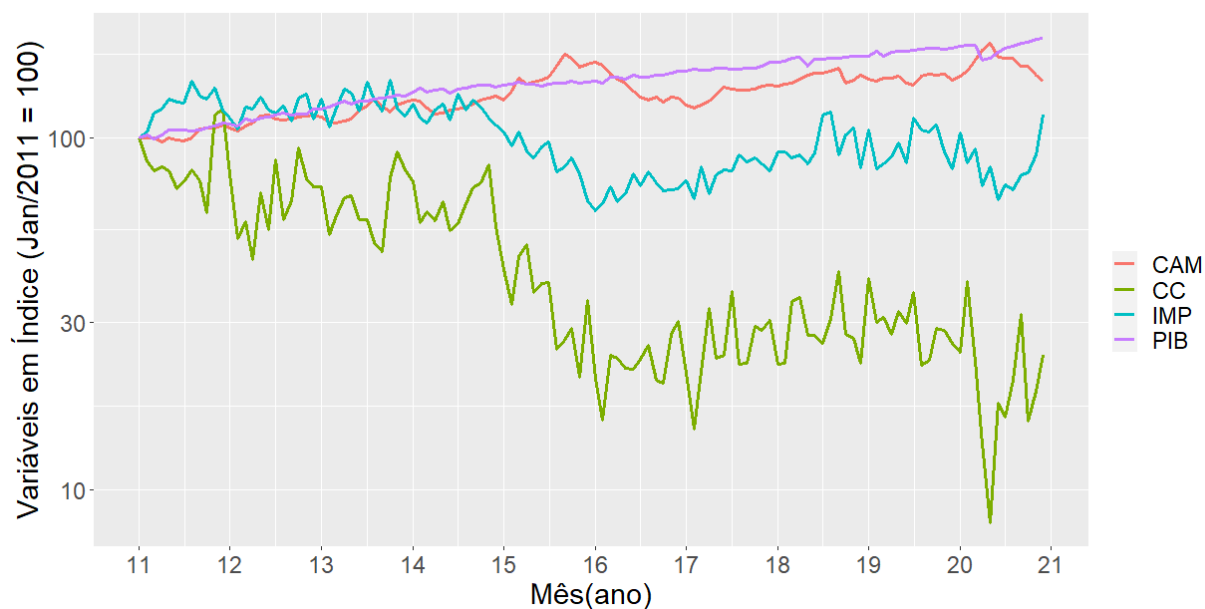
⁹² Os dados relativos aos ciclos da economia brasileira são baseados no relatório do Comitê de Datação de Ciclos Econômicos (FGV/ IBRE – CODACE, 2023) da FGV- IBRE.

Gráfico 3 – Evolução das variáveis (em nível) no período de jan/2011 a dez/2020



Fonte: Elaboração própria

Gráfico 4 - Evolução mensal das séries CC, Importações Gerais, Câmbio e PIB em índices
(Jan/2011 = 100)

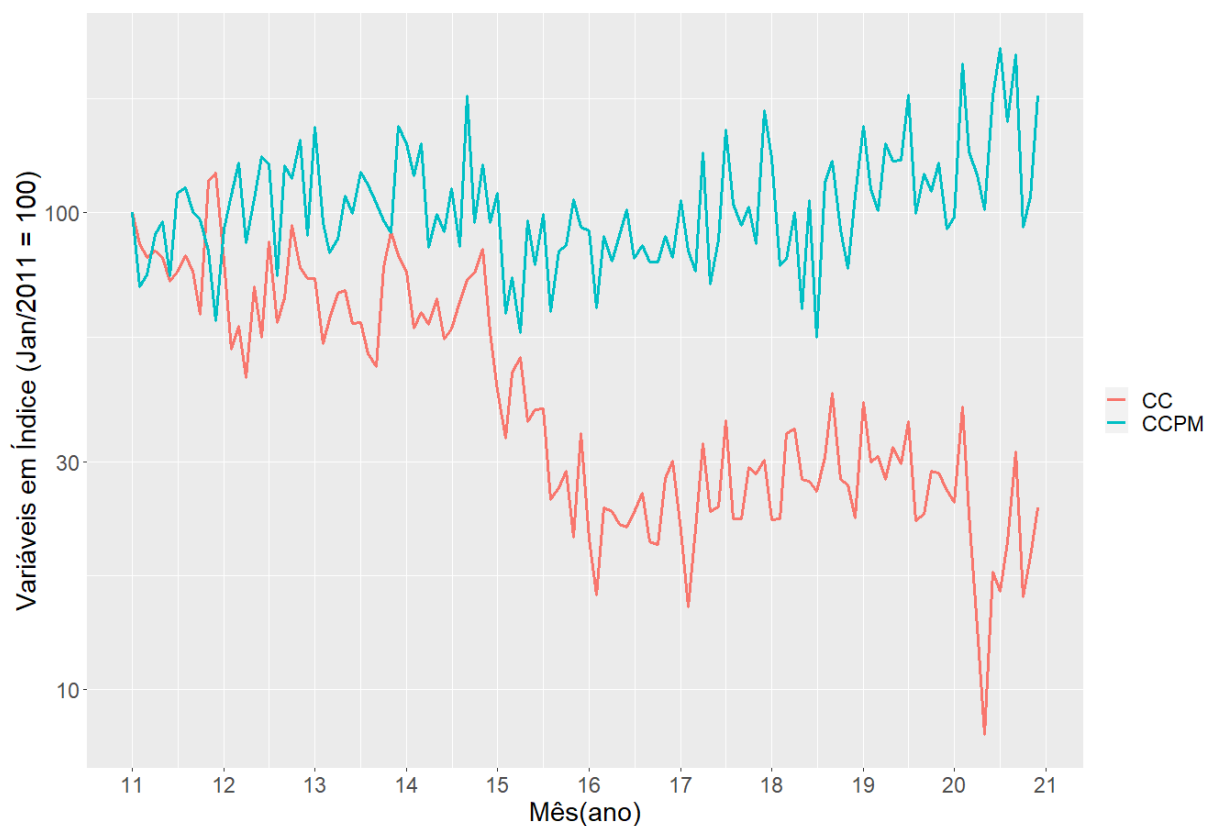


Fonte: elaboração própria

Conforme o esperado, as importações de luxo respondem de maneira inversamente proporcional ao câmbio durante o período entre 2011 e 2016 e em 2020. Entretanto, as séries se comportam aparentemente de maneira diretamente proporcional entre 2017 e 2019. Pode-se notar bastante aderência entre as duas séries de importação a partir de 2015. Destaca-se a maior variabilidade da importação de bens conspícuos em comparação com as importações gerais, fato que pode ser explicado pela superfluidade das primeiras.

Com relação às séries CC e CCPM, é ilustrativo dividir a análise em 3 períodos. No primeiro, entre 2011 e o último trimestre de 2014, nota-se um comportamento inversamente proporcional, no qual as importações de luxo caem de maneira lenta diante do aumento do preço médio dessas. O segundo período equivale ao final de 2014 e o início de 2015, quando ambas sofrem reduções expressivas. O terceiro período, entre 2015 e a crise pandêmica, ambas assumem um comportamento diretamente proporcional de incrementos suaves.

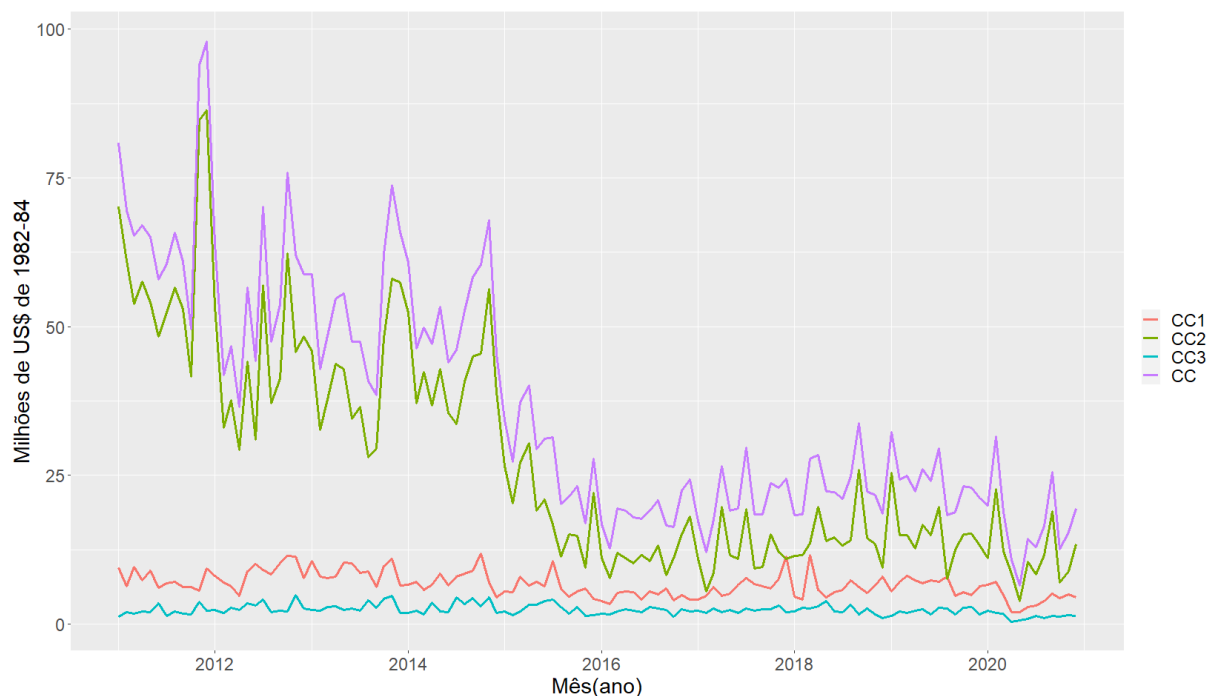
Gráfico 5 - Evolução mensal das séries CC e CCPM em índices (Jan/2011 = 100)



Fonte: elaboração própria

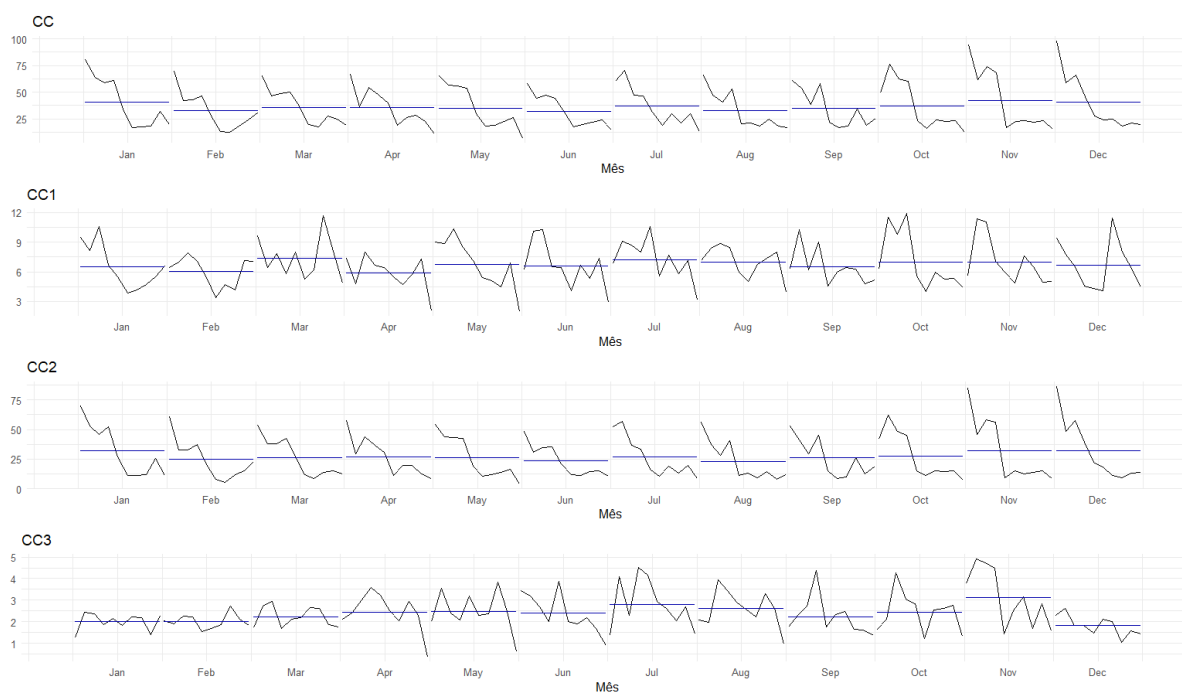
O gráfico 6 apresenta a evolução de cada categoria de importação de bens conspícuos (CC, CC1, CC2 e CC3) em nível. Devido ao alto seu alto valor, nota-se que a série CC é composta majoritariamente pela classe 2 (automóveis, embarcações e veículos aéreos). Dessa forma, o comportamento das séries CC e CC2 se mostram bastante similares. A classe 1 (perfumaria, cosméticos e moda) e a classe 3 (joalheria e relojoaria) apresentam um comportamento similar, pautado por maior estabilidade em comparação ao observado na série CC2. A partir de 2016, a queda acumulada das importações da classe 2 nos períodos anteriores, acompanhada pela relativa estabilidade das séries CC1 e CC3, resulta numa maior importância dessas últimas na composição da série geral.

Gráfico 6 – Evolução mensal das séries CC (em nível) por classe em Milhões de US\$ de 1982-1984



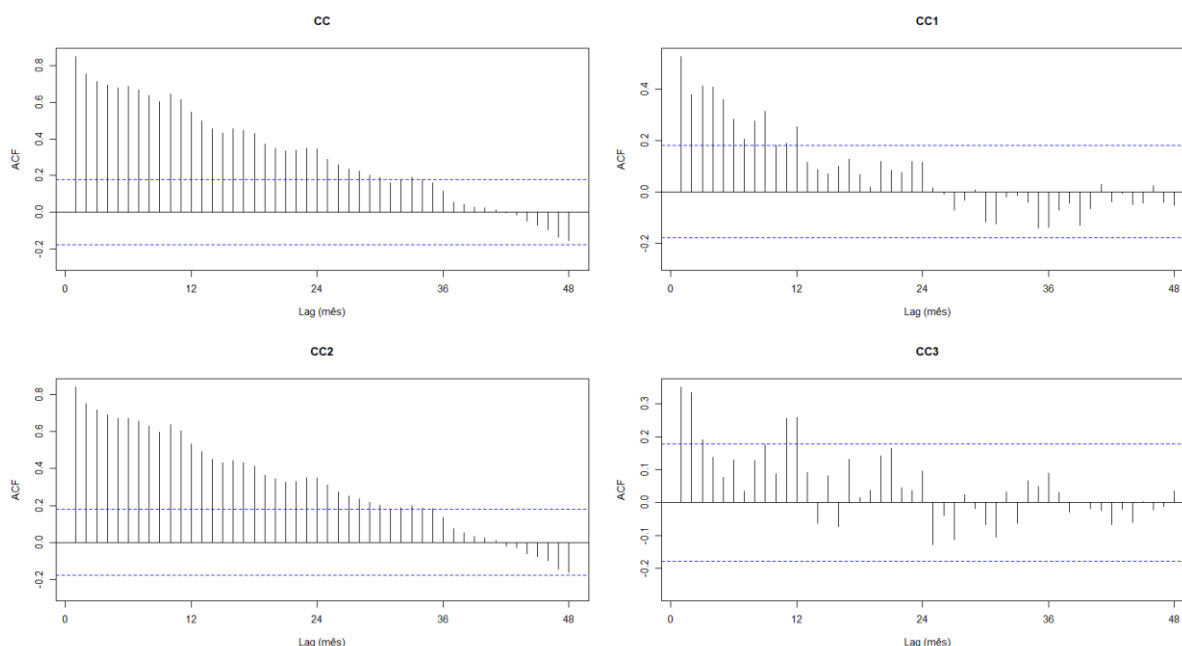
Fonte: elaboração própria

Gráfico 7 - Subséries Sazonais Consumo Conspícuo Importado por Categoria



Fonte: elaboração própria. Nota: variáveis em milhão de US\$ de 1982-84.

Gráfico 8 – Funções de Autocorrelação das Séries de Consumo Conspícuo Importado por Categoria



Fonte: elaboração própria

O gráfico 7 apresenta a decomposição das 4 séries de consumo conspícuo importado (CC, CC1, CC2, CC3) em subséries sazonais. Nota-se que não há qualquer evidência de comportamento sazonal no consumo de luxo importado. A análise das funções de autocorrelação (FAC) dessas mesmas séries (apresentada no gráfico 8), corrobora essa análise.

5.5 Comentários Finais

Esse capítulo buscou suprir uma lacuna que permeia a pesquisa sobre o consumo conspícuo desde a publicação da TCO, qual seja: a ausência de dados, e, por consequência, estudos empíricos sobre o tema. Para tanto, foram utilizados os dados de importação da COMEX-STAT do MDIC. Esses estão classificados de acordo com Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM), classificação essa que possui o nível de desagregação suficiente para a inclusão precisa de bens que se enquadrem na categoria de luxo.

Ressalta-se que, pelos motivos apresentados ao longo do capítulo, as séries abstraem diversos setores importantes para o mercado nacional de luxo, quais sejam: imobiliário (residência principal, de férias e escritórios); de turismo (diárias em hotéis e passagens aéreas de primeira classe); gastronômico; de bebidas; de tabaco; de cirurgias cosméticas; de educação; moveleiro;

de clubes; de eventos; e armamentista. Pode-se apontar outras 2 limitações: (i) a série contempla quase que exclusivamente a importação de bens finais de luxo; (ii) a série abstrai completamente os serviços relacionados ao setor do luxo (*consumo vicário*) e os gastos com manutenção.

Assim, essa série pode ser considerada como um ponto de partida para a construção de um índice do consumo conspicuo no Brasil em estudos futuros. Apesar dessas limitações, e dada a importância dos bens importados para o consumidor de luxo, a série construída se apresenta como uma contribuição importante para a literatura empírica sobre o tema.

Nesse capítulo também foram apresentadas as estatísticas descritivas e as análises gráficas tanto da série de importação de bens conspícuos como das variáveis: renda nacional, câmbio, preço médio dos bens conspícuos importados e importações gerais. Com a exceção dessa última, todas as séries serão utilizada na modelagem econométrica do próximo capítulo.

6 DETERMINANTES DA IMPORTAÇÃO DE BENS CONSPÍCUOS NO BRASIL ENTRE 2011 E 2020: UMA ANÁLISE A PARTIR DO MODELO VETOR AUTO REGRESSIVO (VAR)

O objetivo deste capítulo é utilizar um modelo vetor auto regressivo (VAR) para analisar o comportamento da importação de bens conspícuos no Brasil diante das variações de renda, câmbio e preço médio desses bens, para o período de 2011 a 2020. Conforme será demonstrado, encontrou-se evidências que, dentre essas variáveis, a importação de luxo é determinada principalmente pela variação da renda nacional, com destaque para a alta elasticidade da primeira com relação a essa. Notou-se ainda que a importação dessa categoria de bens se mostra bastante inelástica a seu preço médio.

Dessa forma, o presente estudo contribui para a literatura econômica de duas maneiras: (i) propõe um tratamento empírico inédito acerca do consumo conspícuo no Brasil; e (ii) examina os determinantes das importações no Brasil, especificamente no que tange ao setor de luxo. A partir dos resultados, busca-se ainda suscitar a discussão a respeito de políticas públicas – no que concerne à tributação – desse setor.

Para tanto, o capítulo se divide em 5 seções além dessa introdução. A primeira apresenta uma breve revisão bibliográfica da literatura nacional de determinantes de importações no Brasil, assim como apresenta as hipóteses a serem testadas no modelo. A seção seguinte apresenta a metodologia VAR utilizada para testar as hipóteses propostas. A terceira seção apresenta novamente as variáveis utilizadas no modelo, tal como foram construídas no capítulo anterior. Em seguida, evidencia-se os resultados obtidos e discute-se suas implicações. Por fim, comentários finais encerram o capítulo.

6.1 Revisão Bibliográfica e Hipóteses

Não foram encontrados trabalhos econométricos a respeito do consumo de bens conspícuos no Brasil. Porém, dado que a série construída para a mensuração desse tipo de consumo é constituída exclusivamente por dados de importação, foi possível recorrer à literatura econômica nacional acerca dos determinantes das importações (tanto em nível agregado quanto setorial). Com relação à metodologia, essa literatura abrange a utilização dos seguintes modelos: método de estimação em dois estágios (2SLS) (ZINI Jr., 1988; OSAKI, 2003; SANTOS e BARROS, 2006); método generalizado de momentos (GMM) (SKIENDZIEL,

2008); dados em painel (KAWAMOTO *et al.*, 2013); e vetor auto regressivo (VAR) com mecanismos de correção de erros (modelo vetorial de correção de erros - VECM) (PORTUGAL, 1992; RESENDE, 1997a, 1997b, 2001; MORAIS e PORTUGAL, 2005; CAPITANI *et al.*, 2011; POERSCHKE e MORAIS, 2014; SANTOS *et al.*, 2017).

Com relação ao escopo, a literatura de determinantes da importação aborda tanto dados agregados (importação total ou por setor econômico) (ZINI Jr., 1988; PORTUGAL, 1992; RESENDE, 1997a, 1997b, 2001; CASTRO e CAVALCANTI, 1998; CARVALHO e PARENTE, 1999; SKIENDZIEL, 2008; SCHETTINI *et al.*, 2011) quanto mercados específicos, tais quais: arroz (CAPITANI *et al.*, 2011; POERSCHKE e MORAES, 2014); laticínios (SANTOS e BARROS, 2006); cebola (OSAKI, 2003); bens industrializados intermediários (PORTUGAL, 1992; RESENDE, 1997a, 1997b, 2001; KAWAMOTO *et al.*, 2013); bens de capital (PORTUGAL, 1992; RESENDE, 1997a, 1997b, 2001); e bens farmacêuticos (SANTOS *et al.*, 2017).

De maneira geral, esses estudos apontam para um papel importante exercido pela atividade econômica, pela a taxa de câmbio, pelo preço (em moeda estrangeira) dos importados e pelas tarifas aduaneiras. Em grande medida, pesquisas nessa área objetivam estimar as elasticidades da importação com relação à cada uma dessas variáveis. A partir dessas, os pesquisadores são capazes de fazer projeções e embasar a política econômica voltada ao comércio internacional (KAWAMOTO *et al.*, 2013). No que diz respeito aos objetivos desse presente trabalho, essas variáveis permitem testar as seguintes hipóteses de interesse (tabela 10):

Tabela 10 - Hipóteses

Hipótese (1) Nurkse	A importação de bens de luxo possui alta elasticidade renda absoluta ⁹³ .
Hipótese (2) Veblen	A importação de bens de luxo possui baixa elasticidade preço.

Fonte: elaboração própria.

A primeira hipótese é baseada nos trabalhos de Nurkse (1951, 1952). Conforme visto no capítulo 3, Nurkse afirma que, devido ao *efeito demonstração internacional*, períodos de

⁹³ Renda absoluta se refere à renda agregada. O conceito busca elucidar que não se trata da renda relativa, ou seja, da posição de um determinado grupo de agentes na distribuição de renda.

crescimento econômico em países subdesenvolvidos geram forte vazamento de renda via importação de bens demonstrativos⁹⁴. O autor aponta ainda que o vazamento de renda tende a gerar pressões na balança comercial, redução da poupança e, conseqüentemente, do investimento. A segunda hipótese se baseia na Teoria da Classe Ociosa (TCO) de Veblen (1899[2007]) e refere-se à sua proposta de que, apesar de o alto valor ser um componente essencial para o consumo conspícuo, esse último depende primordialmente do componente habitual da demanda. Por conseqüência, os consumidores desses bens não são significativamente afetados pela variação de preços.

Com base na literatura de determinantes de importação, pressupõe-se nesse trabalho a “hipótese de país pequeno”, ou seja, a oferta de importados é totalmente preço elástica (ZINI Jr., 1988; MORAIS e PORTUGAL, 2005; SKIENDZIEL, 2008; KAWAMOTO *et al.*, 2013; POERSCHKE e MORAIS, 2014). Essa pode ser justificada pela pequena participação da economia brasileira no comércio internacional de luxo. Segundo Diniz (2012), a previsão é que o Brasil represente 5% desse mercado no mundo até 2025, com faturamento esperado de US\$ 48 bilhões.

Conforme apontam Kawamoto *et al.* (2013), a literatura empírica acerca das importações mostra que as elasticidades de renda, câmbio e preço variam de acordo com os modelos econométricos utilizados, com a especificação desses modelos, com o tratamento dos dados, com o período de análise e com a escolha de quais variáveis serão utilizadas como *proxies* para renda e preço. Os autores constataam que essa indefinição acerca dos determinantes de importação justifica novas propostas de investigação acerca do tema. Dessa forma, além de apresentar uma proposta de mensuração do efeito da renda, câmbio e preço no comportamento da importação de bens conspícuos no Brasil, esse capítulo busca contribuir para a literatura de determinantes de importação do país.

6.2 Metodologia

O modelo proposto busca estimar parâmetros capazes de captar as elasticidades da importação de bens conspícuos no Brasil com relação à atividade econômica, à taxa de câmbio real e ao preço médio desses produtos. Dessa maneira, justifica-se a utilização de uma forma funcional

⁹⁴ Sem abordar particularmente a situação de países pobres, esse ponto já havia sido tratado em 1913 por Mitchell, que afirma que o consumo conspícuo responde de maneira mais que proporcional aos ciclos econômicos.

log-log (utilizando-se logaritmos naturais), na qual todas as variações são dadas em percentual. Para tanto, foi utilizada a metodologia Vetor Auto Regressivo (VAR). A análise é complementada pelo teste de bloco-causalidade de Granger, que examina se as defasagens de uma variável ajudam a prever o comportamento das demais variáveis no modelo. Essa se mostra importante como um experimento de robustez, dado que pode corroborar a utilização das variáveis escolhidas para o modelo VAR (BUENO, 2011).

A não utilização do modelo clássico de regressão linear dinâmica se deve aos seguintes motivos: (i) endogeneidade entre as variáveis de interesse (importações, atividade econômica e câmbio); e (ii) necessidade de uma metodologia capaz de identificar e capturar os efeitos autorregressivos e cruzados entre as defasagens das variáveis incluídas – em outras palavras, a dinâmica de curto prazo. Ressalta-se ainda que as metodologias VAR possuem mecanismos para a identificação do número ótimo de defasagens, e, dessa forma, apresenta um mecanismo alternativo à inclusão arbitrária de *lags*.

A metodologia econométrica VAR permite que sejam capturadas as interdependências lineares entre as variáveis utilizadas. O modelo apresenta equações para cada uma das variáveis em função de suas próprias defasagens e das defasagens das demais. De maneira geral, o modelo pode ser interpretado como uma versão multivariada dos modelos auto regressivos (AR). Pode-se expressar um modelo VAR de ordem p em função de um vetor com n variáveis endógenas, X_t , sendo que estas se conectam por meio de uma matriz A , da seguinte forma:

$$AX_t = B_0 + \sum_{i=1}^p B_i X_{t-i} + B\varepsilon_t, \quad (1)$$

em que A é uma matriz $n \times n$ que define as restrições contemporâneas entre as variáveis que constituem o vetor X_t , de dimensões $n \times 1$; B_0 é um vetor de constantes de dimensões $n \times 1$; B_i são matrizes de dimensões $n \times n$; B é uma matriz diagonal de dimensões $n \times n$ de desvios-padrão; e, ε_t é um vetor de dimensões $n \times 1$ de perturbações aleatórias não correlacionadas entre si contemporânea ou temporalmente, isto é, $\varepsilon_t \sim i. i. d (0; I_n)$, em que 0 é o vetor nulo e I , a matriz identidade.

Geralmente o modelo é estimado em sua forma reduzida, dada por:

$$X_t = A^{-1}B_0 + \sum_{i=1}^p A^{-1}B_i X_{t-i} + A^{-1}B\varepsilon_t = \Phi_0 + \sum_{i=1}^p \Phi_i X_{t-i} + e_t, \quad (2)$$

$$\text{onde } \Phi_i \equiv A^{-1}B_i, \quad i = 0, 1, \dots, p, \text{ e } B\varepsilon_t \equiv Ae_t.$$

O modelo VAR pode ser estimado por meio do método de Mínimos Quadrados Ordinários (MQO), e, além de disponibilizar os resultados tradicionais da regressão linear clássica com relação ao valor e a significância dos parâmetros, ainda permite obter-se as funções de respostas ao impulso (FRI) e a decomposição da variância do erro de previsão (DV). As FRIs equivalem a mensuração dinâmica de quanto um choque de 1 desvio padrão em uma variável gera de variação na média das demais variáveis. Por sua vez, a DV aponta o quanto da variação no erro de previsão de uma das variáveis pode ser explicada pelas demais ao longo do tempo.

6.3 Apresentação das Variáveis

A variável de interesse equivale a série de importação de bens conspícuos geral construída no capítulo 5. As demais variáveis explicativas foram escolhidas de acordo com as hipóteses a serem testadas, com base na literatura de determinantes de importação. São essas: renda, câmbio e preço médio das importações de bens conspícuos. Da mesma forma que a série de importação de bens conspícuos, a apresentação dessas series foi realizada no capítulo anterior. A tabela 11 sistematiza as variáveis utilizadas no modelo.

Tabela 11 – Variáveis utilizadas no modelo, unidades, siglas e fontes

Variável	Unidade	Sigla	Fonte
Importações de bens conspícuos (geral) deflacionado	Milhões de US\$ FOB de 1982-1984 (média mensal)	CC	COMEX-STAT
Taxa de câmbio para importações (IPA) - real efetiva	Índice	CAM	IPEADATA
Preço médio mensal dos bens conspícuos importados	US\$ por KG	CCPM	Elaboração própria com base nos dados da COMEX-STAT
Produto interno bruto real dessazonalizado	Milhões de R\$ de 1997	PIB	FGV-IBRE

Fonte: Elaboração Própria

Nota: FOB: *Freight on board*

6.4 Resultados e discussões

De modo a determinar a presença de raiz unitária nas variáveis do modelo, foram realizados os testes Dickey-Fuller Aumentado – ADF (DICKEY e FULLER, 1981), Phillips-Perron – PP (PHILLIPS e PERRON, 1988) e Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin – KPSS (KWIATKOWSKI *et al.*, 1992). A defasagem dos testes foi obtida a partir do critério de informação de Schwarz (BIC)

para o teste ADF e a partir do método de estimação espectral de *Barlett Kernel* com critério de seleção automático de *Newey-West Bandwidth* para os testes PP e KPSS.

Os testes ADF e PP possuem hipótese nula de que as séries possuem raiz unitária, enquanto o teste KPSS possui como hipótese nula a estacionariedade da variável testada. Para as variáveis I(1), os testes foram repetidos com as mesmas em primeira diferença para confirmar a ordem de integração. A análise de raiz unitária foi complementada pela análise gráfica e pela verificação das funções de autocorrelação (ambas estão dispostas no capítulo anterior). Os resultados estão dispostos nas tabelas 12 e 13 abaixo.

Tabela 12 - Teste de raiz unitária para as variáveis em nível

Variáveis	ADF	K	PP	K	KPSS	K	Conclusão	Termos determinísticos
ICC	-5,242332**	0	-5,159838**	4	0,154878*	8	I(0)	Constante e tendência
IPIB	-1,231904	1	-1,899677	24	1,278257**	9	I(1)	Constante
ICAM	-2,07744	1	-1,920755	2	1,034213**	9	I(1)	Constante
ICCPM	-5,092163**	1	-8,837187**	7	0,436699	7	I(0)	Constante

Fonte: Elaboração com base nos dados da pesquisa

Nota: 1) ** - Significativo a 1%, * - significativo a 5%; 2) K = Número de defasagens; 3) I = Indica que as variáveis estão expressas em logaritmos; 4) As defasagens ótimas para o teste ADF se basearam no critério de informação de Schwarz (BIC); 5) As defasagens ótimas para os testes PP e KPSS se basearam na estimação espectral de Barlett Kernel e o critério Newey-West Bandwidth; 6) Os testes apontaram para a existência de um termo de tendência determinística para a variável "ICC".

Tabela 13 - Teste de raiz unitária para as variáveis em primeira diferença

Variáveis	ADF	K	PP	K	KPSS	K	Conclusão	Termos determinísticos
D(IPIB)	-13,96725**	0	-16,22343**	16	0,24934	20	I(0)	Constante
D(ICAM)	-8,552461**	0	-8,424215**	6	0,101262	2	I(0)	Constante

Fonte: Elaboração com base nos dados da pesquisa

Nota: 1) ** - Significativo a 1%, * - significativo a 5%; 2) K = Número de defasagens; 3) I = Indica que as variáveis estão expressas em logaritmos; 4) As defasagens ótimas para o teste ADF se basearam no critério de informação de Schwarz (BIC); 5) As defasagens ótimas para os testes PP e KPSS se basearam na estimação espectral de Barlett Kernel e o critério Newey-West Bandwidth; 6) D = indica que as variáveis estão em primeira diferença.

Em seguida foi testada a ordem de defasagem ótima através da metodologia dos modelos VAR para as variáveis em nível. Para tanto, foram utilizados os critérios da razão de verossimilhança (LR), do erro de previsão final (FPE), de Akaike (AIC), de Schwarz (SC) e de Hannan-Quinn (HQ). É importante ressaltar que a principal diferença entre esses critérios é o nível de penalidade imposta à adição de defasagens. Os resultados (tabela 14), apontam que os critérios SC e HQ sugeriram a utilização de 1 defasagem enquanto os o critério FPE e AIC sugeriram a utilização de 2 defasagens. Por sua vez o critério LR apontou para 5 defasagens.

Conforme observado nos testes de raiz unitária, as variáveis atendem o critério para co-integração de Campbell-Perron: existem pelo menos duas das variáveis integradas de mesma ordem e na ordem de integração máxima, I(1). Dessa forma, é possível testar a cointegração a partir do procedimento de Johansen (1988). A presença de co-integração permite a utilização das variáveis em nível em um modelo vetorial de correção erros (VECM), método que tem a vantagem de não se perder informações devido à diferenciação das variáveis integradas. Além da vantagem apontada acima, através do modelo VECM é possível investigar tanto as relações de longo prazo quando as de curto prazo entre as variáveis (BUENO, 2011).

Tabela 14 – Determinação do número de defasagens do modelo VAR (variáveis em nível)

Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
1	-2236,748	NA	3,47E+12	40,22764	40,61600*	40,38521*
2	-2220,254	30,63179	3,45e+12*	40,21882*	40,99554	40,53396
3	-2207,307	23,11953	3,65E+12	40,27334	41,43841	40,74605
4	-2194,496	21,96166	3,88E+12	40,33029	41,88372	40,96056
5	-2178,234	26,71604*	3,89E+12	40,32561	42,2674	41,11345
6	-2163,861	22,58642	4,05E+12	40,35466	42,6848	41,30007
7	-2156,107	11,63166	4,77E+12	40,5019	43,2204	41,60489
8	-2137,757	26,21381	4,68E+12	40,45995	43,5668	41,7205

Fonte: Elaboração própria

1) * Indica a ordem selecionada pelo critério; e, 2) LR = razão de verossimilhança (LR), FPE = erro de previsão final; AIC = Akaike, SC = Schwarz e HQ = Hannan-Quinn.

A presença de cointegração foi investigada a partir dos testes de traço e autovalor para defasagens de 1 a 5. Para as defasagens de 1 a 3 foram encontradas evidências de cointegração, porém os modelos VECM gerados com tais defasagens apresentaram problemas de autocorrelação e/ou heteroscedasticidade. Para as defasagens 4 e 5 não foram encontradas evidências de que as variáveis possuíssem relações de cointegração. As tabelas 15 e 16 apresentam os testes de $\lambda_{\text{traço}}$ e $\lambda_{\text{autovalor}}$, respectivamente, para 5 defasagens. Concluiu-se pela inviabilidade da utilização de modelos VEC para o presente conjunto de dados.

Tabela 15 - Resultados do teste de traço

Hipótese Nula (H0)	Hipótese alternativa (H1)	$\lambda_{\text{-traço}}$	$\lambda_{\text{-traço}}$ (crítico)
$r = 0$	$r > 0$	43,97014	47,85613
$r \leq 1$	$r > 1$	20,40733	29,79707
$r \leq 2$	$r > 2$	7,147782	15,49471

Fonte: Elaboração própria.

Tabela 16 - Resultados do teste de máximo autovalor

Hipótese Nula (H0)	Hipótese alternativa (H1)	λ -autovalor	λ -autovalor (crítico)
$r = 0$	$r > 0$	23,56281	27,58434
$r \leq 1$	$r > 1$	13,25955	21,13162
$r \leq 2$	$r > 2$	6,746574	14,2646

Fonte: Elaboração própria.

Dessa forma repetiu-se o teste de defasagem ótima utilizando-se as variáveis PIB e CAM em primeira diferença, de modo que todas as variáveis sejam estacionárias (requisito necessário para os modelos VAR). Os resultados (tabela 17), apontam que os critérios FPE, AIC, SC e HQ apontam para 1 defasagem enquanto a o critério LR indica 4 defasagens. Além da parcimônia imposta pelos critérios de informação, a escolha de defasagens levou em consideração a ausência de autocorrelação⁹⁵ e de heteroscedasticidade nos resíduos para todos os modelos avaliados. Assim, optou-se pela utilização de 4 defasagens, especificação na qual o modelo não apresenta nenhum desses problemas.

Testou-se ainda: (i) o padrão das raízes do polinômio característico; e (ii) a normalidade dos resíduos. O primeiro o teste apontou que todas as raízes inversas se encontram dentro do círculo unitário (gráfico 9) e, dessa forma, o modelo VAR obedece às condições de estabilidade necessárias (BUENO, 2011). O segundo teste (Jarque-Bera multivariado) apontou para a não normalidade dos resíduos. Apesar de não corresponder a uma situação ideal, ressalta-se que há certo consenso na literatura acerca do modelo VAR de que a não normalidade dos resíduos não inviabiliza a análise do modelo especificado.

⁹⁵ A autocorrelação nos resíduos foi testada a partir da estatística LM de autocorrelação de Breusch-Godfrey.

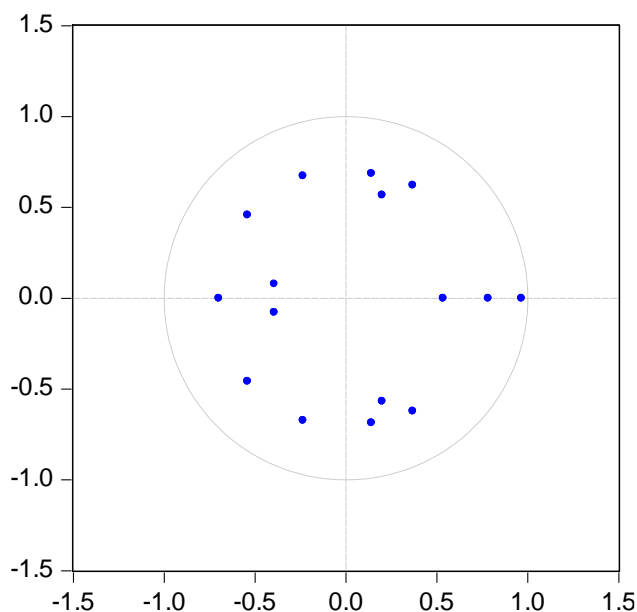
Tabela 17 – Determinação do número de defasagens do modelo VAR (CC e CCPM em nível, CAM e PIB em primeira diferença)

Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	412,866	NA	7,42E-09	-7,366954	-7,269314	-7,327344
1	516,8128	198,5291	1,52e-09*	-8,951582*	-8,463378*	-8,753532*
2	532,1836	28,24905	1,54E-09	-8,940245	-8,061479	-8,583756
3	543,5242	20,02487	1,68E-09	-8,856292	-7,586963	-8,341363
4	562,5534	32,22958*	1,60E-09	-8,910872	-7,25098	-8,237503
5	570,9773	13,66031	1,85E-09	-8,774365	-6,72391	-7,942556
6	578,823	12,1573	2,17E-09	-8,627441	-6,186422	-7,637192
7	589,9219	16,39847	2,42E-09	-8,539134	-5,707552	-7,390445
8	606,7126	23,59774	2,44E-09	-8,55338	-5,331236	-7,246252

Fonte: Elaboração própria

1) * Indica a ordem selecionada pelo critério; e, 2) LR = razão de verossimilhança (LR), FPE = erro de previsão final; AIC = Akaike, SC = Schwarz e HQ = Hannan-Quinn.

Gráfico 9 – Inverso das raízes unitárias do polinômio até VAR(4)



Fonte: Elaboração própria.

De modo a complementar a análise acerca dos efeitos cruzados entre as variáveis ICC, D(ICAM), ICCPM, D(IPIB), foi realizado o teste de bloco-causalidade de Granger (tabela 18). O teste utiliza a estatística de Wald cuja a hipótese nula é: uma das variáveis dependente não Granger-causa outra variável dependente. Com relação à variável de interesse, nota-se que a variável D(IPIB) granger-causa ICC apenas a 10% de significância. Tomadas em conjunto todas as variáveis granger-causam ICC a 6,29%, portanto bem próximo do nível de significância de

5%. Nota-se que, no teste, D(ICAM) e ICCPM não sofrem influência de nenhuma das variáveis e que, conforme o esperado, o ICC granger-causa D(IPIB) ao nível de 1% de significância. A variável D(ICAM) somente granger-causa D(IPIB) a 10% de significância, e todas as variáveis em conjunto granger-causam D(IPIB) a 5%.

Tabela 18 – Bloco-causalidade de Granger

Não Granger Causa	Variável dependente			
	LOG(CC)	D(LOG(CAM))	LOG(CCPM)	D(LOG(PIB))
LOG(CC)	-	7,542002	2,982915	13,39281***
D(LOG(CAM))	3,767229	-	6,063551	8,229148*
LOG(CCPM)	6,794256	4,012913	-	5,787819
D(LOG(PIB))	8,179253*	7,431453	3,959238	-
Todos	20,22712*	14,96475	13,43588	23,97304**

Fonte: elaboração própria. Nota: 1) *** Significativo a 1%, ** Significativo a 5%, * Significativo a 10%; 2) “Todos” indica o teste de causalidade para todas as demais variáveis em conjunto; 3) D = indica que as variáveis estão em primeira diferença; 4) l = indica que as variáveis estão expressas em logaritmos.

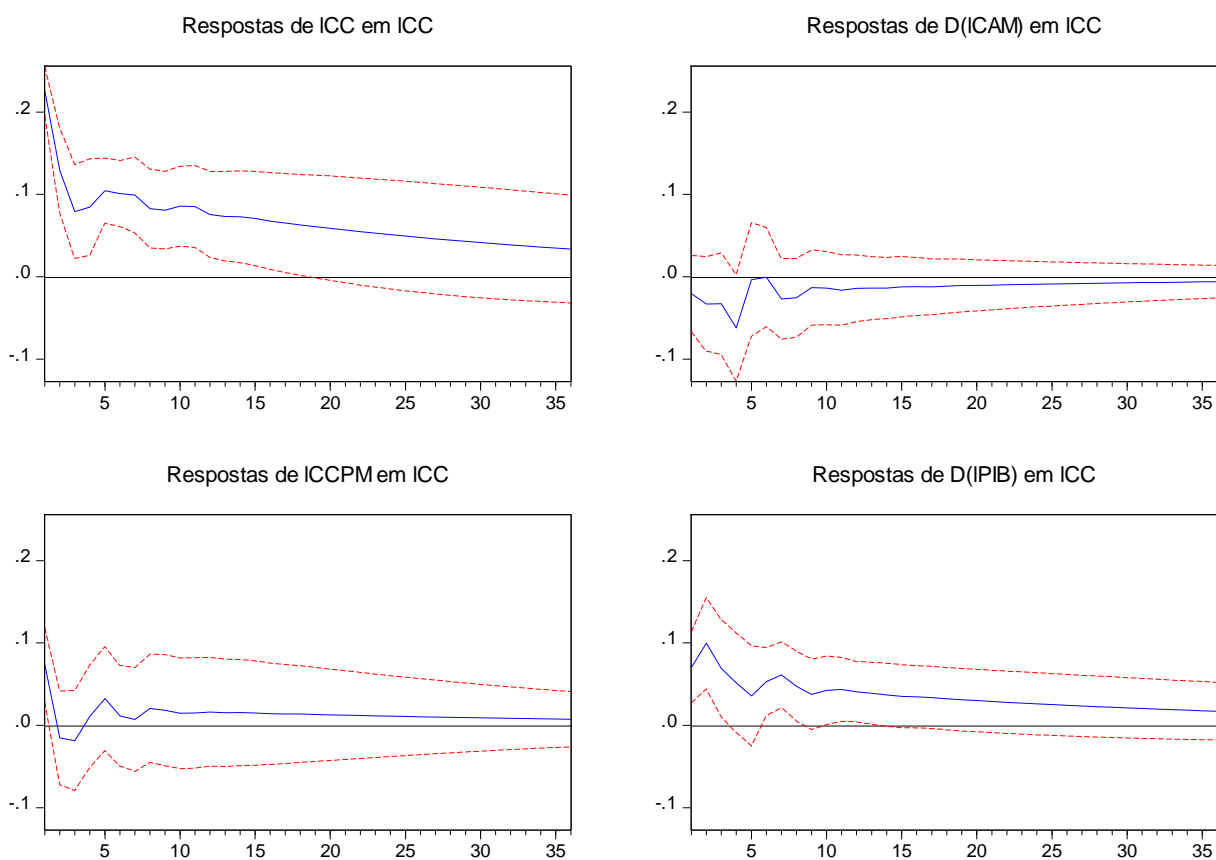
A tabela 19 apresenta os resultados do modelo VAR(4) estimado. Os coeficientes apontam que a importação de bens conspícuos possui um componente autorregressivo com elasticidade de aproximadamente 0,57% para uma defasagem (significativo à 1%). Com relação ao câmbio, nenhuma defasagem se mostrou significativa a pelo menos 5%. A importação se mostra bastante inelástica com relação ao preço, dado que um aumento de 1% no preço médio dos bens conspícuos importados gera uma redução de aproximadamente 0,24% (significativo à 5%) no período seguinte. Por fim, o consumo de luxo importado se mostra extremamente elástico a flutuação do PIB real. Para a primeira defasagem, um aumento de 1% da renda gera um aumento de aproximadamente 3,85% (significante à 5%). Antes de se analisar os resultados, será efetuada a análise das funções impulso resposta (FIR, gráfico 10 e 11) e da decomposição da variância (DV, tabela 20).

Tabela 19 – Coeficientes do Modelo VAR(4)

Variáveis Explicativas	ICC	D(ICAM)	ICCPM	D(IPIB)
ICC(-1)	0,57229***	0,019642	0,013104	0,008257
	(-0,10756)	(-0,01405)	(-0,11174)	(-0,00683)
ICC(-2)	0,004356	-0,00551	-0,084599	-0,020555***
	(-0,12193)	(-0,01592)	(-0,12667)	(-0,00774)
ICC(-3)	0,219699*	-0,010983	0,192661	0,023867***
	(-0,12728)	(-0,01662)	(-0,13223)	(-0,00808)
ICC (-4)	0,128468	0,012638	-0,154336	-0,007154
	(-0,11031)	(-0,0144)	(-0,11459)	(-0,007)
D(ICAM(-1))	-0,486791	0,219558**	0,119348	-0,130365***
	(-0,75407)	(-0,09847)	(-0,78339)	(-0,04786)
D(ICAM(-2))	0,250964	-0,259263**	1,211457	0,004872
	(-0,79326)	(-0,10359)	(-0,8241)	(-0,05034)
D(ICAM(-3))	-0,869087	0,041733	-1,229318	-0,049288
	(-0,79986)	(-0,10445)	(-0,83096)	(-0,05076)
D(ICAM(-4))	1,314898*	-0,162552	1,529531*	-0,027268
	(-0,7719)	(-0,1008)	(-0,80191)	(-0,04899)
ICCPM(-1)	-0,237**	0,003014	0,177238*	-0,002195
	(-0,09929)	(-0,01297)	(-0,10315)	(-0,0063)
ICCPM(-2)	0,004393	0,006213	0,18314*	0,012012*
	(-0,10552)	(-0,01378)	(-0,10962)	(-0,0067)
ICCPM(-3)	0,050303	0,010001	-0,023963	-0,00715
	(-0,10454)	(-0,01365)	(-0,1086)	(-0,00663)
ICCPM(-4)	0,102098	-0,026158**	0,287723***	0,006904
	(-0,10153)	(-0,01326)	(-0,10548)	(-0,00644)
D(IPIB(-1))	3,846271**	-0,475156**	0,969319	-0,313159***
	(-1,61747)	(-0,21122)	(-1,68035)	(-0,10265)
D(IPIB(-2))	1,879098	-0,218136	0,830603	-0,251623**
	(-1,7802)	(-0,23248)	(-1,84941)	(-0,11298)
D(IPIB(-3))	1,017912	-0,391648	-1,545017	-0,155669
	(-1,72233)	(-0,22492)	(-1,7893)	(-0,10931)
D(IPIB(-4))	-1,882216	-0,250681	-2,468693	-0,230336**
	(-1,54134)	(-0,20128)	(-1,60126)	(-0,09782)
C	0,424331	-0,024596	1,136222***	-0,029672
	(-0,39922)	(-0,05213)	(-0,41474)	(-0,02534)

Fonte: Elaboração própria; Nota: 1) *** Significativo a 1%, ** Significativo a 5%, * Significativo a 10%.; 2) D = indica que as variáveis estão em primeira diferença; 3) l = indica que as variáveis estão expressas em logaritmos; 4) desvio-padrão entre parênteses.

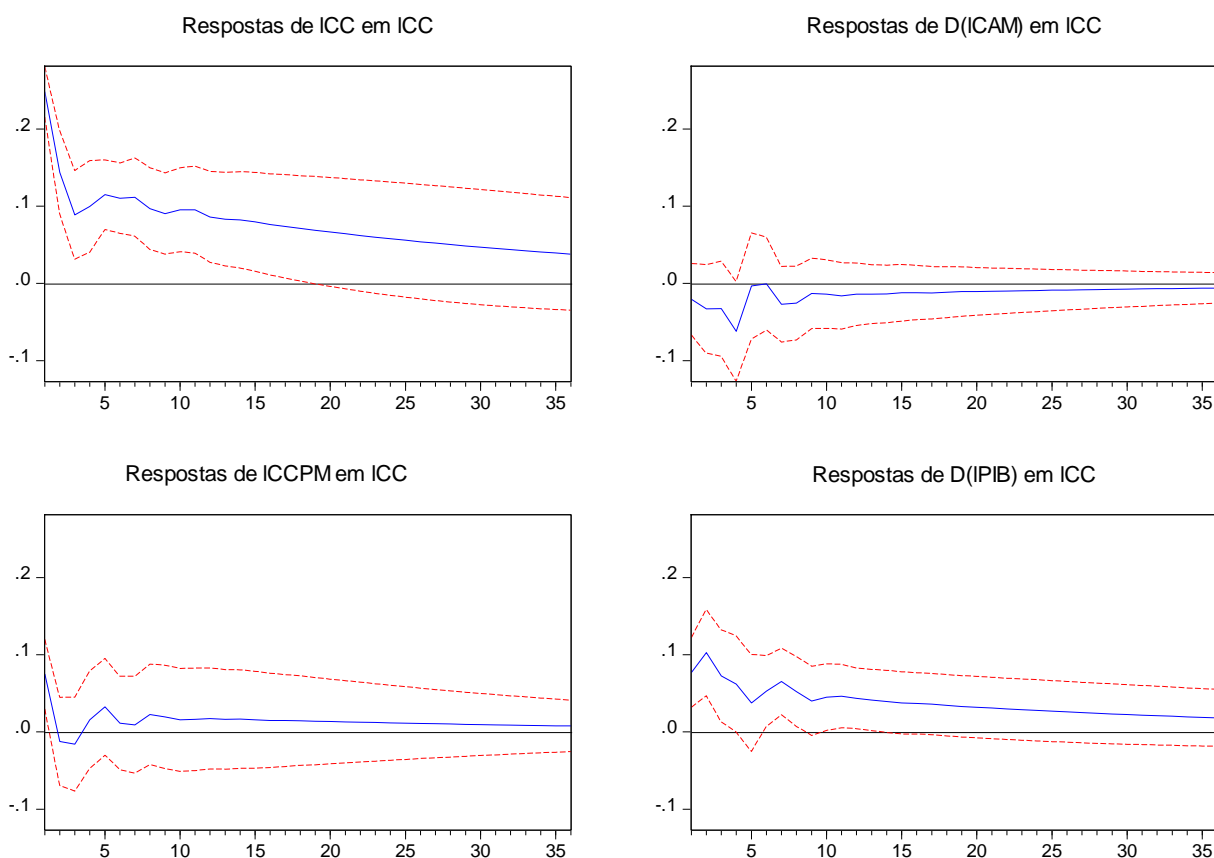
Gráfico 10 - Função de resposta ao impulso (1 d.p.) considerando os efeitos das demais variáveis sobre ICC, com decomposição de Cholesky



Fonte: elaboração própria

Notas: 1) D = indica que as variáveis estão em primeira diferença; 2) l = indica que as variáveis estão expressas em logaritmos.

Gráfico 11 – Função de resposta ao impulso (1 d.p.) considerando os efeitos das demais variáveis sobre ICC, com função de impulso-resposta generalizada



Fonte: elaboração própria

Notas: 1) D = indica que as variáveis estão em primeira diferença; 2) l = indica que as variáveis estão expressas em logaritmos.

É importante ressaltar que as FIRs e a decomposição de variância são bastante sensíveis a ordenação de causalidade contemporânea das variáveis (MONTE, 2016). Isso ocorre pois na modelagem, é necessário impor restrições na matriz de relações contemporânea (matriz A , equação 1) de modo a torná-la uma matriz triangular inferior (processo denominado de decomposição de Cholesky). Para as FIRs (gráfico 10) e para a DV (tabela 20), o ordenamento de Cholesky, utilizado foi: D(ICAM), ICCPM, D(IPIB) e ICC. Isso quer dizer que a primeira variável (D(ICAM)) não é afetada contemporaneamente por nenhuma das demais, a segunda variável (ICCPM) é afetada somente pela primeira variável; a variável D(IPIB) é afetada pelas duas anteriores e o ICC é afetada por todas as demais (CAVALCANTI, 2010).

Como experimento de robustez, foi utilizado o método de funções impulso resposta generalizadas (gráfico 11). Esse é insensível ao ordenamento de Cholesky, ou seja, a ordem das variáveis não influencia nas funções (LÜTKEPOHL, 2006; KOBUNDA *et al.*, 2021). Pode-se

notar que ambas (FIR a partir da decomposição de Cholesky e FIR generalizada) apresentam comportamento muito próximo.

A análise das FIR aponta que os choques no câmbio (gráfico 10 – B) e no preço médio das importações (gráfico 10 – C) não geram efeitos significativos no comportamento das importações de luxo ao longo do tempo. Conforme esperado, e em consonância com os coeficientes do modelo, choques no PIB (gráfico 10 – D) geram efeitos positivos na importação de luxo com duração de aproximadamente 13 períodos (com exceção dos períodos 5 e 9, os quais apresentam resultados não significativos). Por fim, nota-se que a variável ICC possui um componente autorregressivo, dado que um choque positivo gera um aumento da importação de luxo por aproximadamente 18 meses.

Na análise da decomposição da variância (tabela 20) foi utilizada a mesma ordenação para a decomposição de Cholesky apontada para as FIRs. Nota-se que entre o primeiro e o décimo segundo mês, há uma redução do impacto autorregressivo da importação de luxo em seu próprio erro de previsão de 82.54% para 72%. Essa diminuição é acompanhada pelo aumento do peso relativo do câmbio – que aumenta levemente de 0,685% para 4,267% - e do PIB – que aumenta de 8% para 19,38%. Por sua vez, a importância do preço médio na variância de ICC sofre redução de 8,77% para 4,35%. Dessa forma, há um lento decréscimo de 10% no peso um choque na própria importação de luxo, acompanhado por um aumento semelhante no peso de um choque na atividade econômica na variância em análise.

Tabela 20 – Decomposição da Variância para a variável ICC

Períodos	Erro Padrão	ICC	D(ICAM)	ICCPM	D(IPIB)
1	0,248311	82,53951	0,685141	8,767724	8,00763
		(-6,29403)	(-2,26297)	(-5,46655)	(-4,8044)
2	0,299344	75,39701	1,690974	6,290902	16,62111
		(-7,19448)	(-3,30706)	(-3,95772)	(-6,91723)
3	0,319505	72,32245	2,534795	5,859082	19,28368
		(-8,89776)	(-4,00011)	(-4,32728)	(-7,99874)
4	0,340354	69,91271	5,543625	5,263337	19,28032
		(-10,2085)	(-5,71308)	(-4,6777)	(-8,08109)
5	0,359301	71,19321	4,983243	5,535797	18,28775
		(-10,587)	(-5,67641)	(-5,24082)	(-8,01703)
6	0,37717	71,78494	4,522358	5,117488	18,57522
		(-10,7527)	(-5,58536)	(-5,33931)	(-7,859)
7	0,395766	71,47771	4,570033	4,678806	19,27346
		(-11,2411)	(-5,78853)	(-5,48754)	(-7,99393)
8	0,408436	71,22286	4,681356	4,649422	19,44636
		(-11,7533)	(-6,06858)	(-5,81916)	(-8,16164)
9	0,418636	71,51606	4,553504	4,61732	19,31311
		(-12,1925)	(-6,15995)	(-6,34834)	(-8,30375)
10	0,429897	71,79109	4,421712	4,494126	19,29307
		(-12,6112)	(-6,22264)	(-6,82829)	(-8,44506)
11	0,44096	71,96407	4,337459	4,386244	19,31223
		(-12,9464)	(-6,33959)	(-7,23325)	(-8,51636)
12	0,449755	72,00183	4,266923	4,346558	19,38468
		(-13,2625)	(-6,45253)	(-7,63861)	(-8,58299)

Fonte: elaboração própria

Notas: 1) D = indica que as variáveis estão em primeira diferença; 2) l = indica que as variáveis estão expressas em logaritmos; 3) valores entre parênteses representam os erros-padrão para 100 repetições de Monte Carlo.

Com base nos resultados acima, para o presente conjunto de dados não se pode rejeitar a hipótese 1 (hipótese Nurkse), definida como: a importação de luxo possui alta elasticidade renda absoluta. O modelo aponta que um aumento hipotético do PIB em 1% gera um aumento de 3,846% das importações de luxo no período seguinte. Pode-se notar que as IRFs mostram que o efeito de um choque de 1 d.p. no PIB gera um aumento duradouro de aproximadamente 13 meses. A DV corrobora os efeitos de longo prazo, dado que há um aumento progressivo da importância do PIB na variância da importação de luxo.

A alta elasticidade e os efeitos de longo prazo do PIB sobre a importação de luxo, corroboram a preocupação de Nurkse (1951, 1952) acerca do *efeito demonstração internacional*, discutidas no capítulo 3. Para o autor, as classes ricas dos países subdesenvolvidos tendem a emular os padrões de consumo dos países desenvolvidos. Há um descolamento entre a rápida e fluida mudança de padrões de consumo e a dinâmica lenta e de longo prazo na produção dos bens de

luxo. Dessa forma, a demanda passa a ser suprida pela importação, fato que pode gerar fuga de capital e pressões na balança de pagamento, e conseqüentemente, redução da poupança e do investimento.

E ainda, a alta elasticidade renda consumo de luxo pode ser interpretada como uma evidência da proposta de Mitchell (1913) acerca do caráter pró-cíclico do consumo conspícuo. Apesar disso, deve-se ressaltar que, em períodos de retração, dificilmente a redução drástica dessas importações geraria problemas econômicos sérios. Isso porque o modelo aponta para uma baixíssima elasticidade do PIB com relação às importações de luxo - aproximadamente -0,02% e 0,024% para as defasagens 2 e 3, respectivamente. Esse fato aponta para uma pequena participação do setor importador de luxo na geração de renda nacional. Além disso, o efeito inversamente proporcional para a segunda defasagem pode indicar possíveis efeitos positivos sob a produção de luxo nacional, dada a redução das importações.

Assim como ocorre com a hipótese 1, não se pode rejeitar a hipótese 2 (hipótese Veblen): a importação de bens de luxo possui baixa elasticidade preço médio. A análise dos coeficientes do modelo aponta que uma elevação de 1% no preço médio gera uma redução de 0,237% na importação de luxo para uma defasagem. Esse resultado corrobora a tese vebleniana de que, apesar do alto valor ser uma condição necessária aos bens conspícuos, seu consumo se deve principalmente ao componente habitual da demanda. Evidências desse componente habitual podem ser observados através dos (i) efeitos duradouros (19 meses) de um choque das importações nas próprias importações, observado na FIR (gráfico 10 – A), e (ii) da forte importância das importações de luxo na explicação de sua própria variância (tabela 20).

Para os dados analisados, não se pode avaliar a definição de *bens de Veblen* de Leibenstein (1950), de que os bens conspícuos são consumidos por conta de seu alto preço. Essa hipótese é relativa ao comportamento individual, enquanto a análise aqui efetuada lida com dados agregados. A partir do presente estudo, pode-se apenas afirmar que, apesar do alto preço ser um requisito necessário para que o bem seja consumido por motivos demonstrativos, a partir de certo limiar a variação desse preço não afeta a quantidade consumida.

6.5 Comentários Finais

O modelo construído mostra que o principal determinante da importação de bens conspícuos é a atividade econômica (efeito positivo, muito elástico e de longo prazo). O preço médio dos bens importados se mostrou pouco elástico e com efeito de curtíssimo prazo. Esses resultados

apontam para os possíveis efeitos benéficos de uma política de tributação progressiva sobre bens de luxo, dado que: (i) devido a inelasticidade com relação ao preço médio, um aumento da carga tributária teria pouco efeito na redução da importação de luxo, dessa forma, além de constituir fonte de receita pública, teria pouco efeito nas atividades econômicas ligadas a esse setor; (ii) caso um aumento tributário gere redução da importação, haveria um amortecimento da fuga de capitais e da pressão na balança comercial em períodos de aceleração do crescimento econômico; e (iii) caso um aumento tributário gere redução da importação, haveria um efeito baixo sobre a atividade econômica, dada a inelasticidade do PIB com relação à importação desse tipo de bem.

O presente experimento econométrico pode ser desdobrado em estudos futuros nas seguintes mensurações: (i) o efeito da renda relativa (nível de desigualdade de renda) sobre a importação de luxo, de modo a testar os determinantes do consumo demonstrativo tal como discutido por Duesenberry (1949); e (ii) o efeito da importação de luxo sobre as taxas de poupança agregada e de endividamento das famílias, de modo a considerar se a primeira é capaz de gerar componentes de instabilidade macroeconômica, tal como discutido por Galbraith (1958 [1998]).

7 TRIBUTAÇÃO FEDERAL SOBRE BENS CONSPÍCUOS IMPORTADOS NO BRASIL

Segundo Diniz *et al.* (2014) e Hoffman (2014), o setor de bens de luxo brasileiro é prejudicado por sua alta carga tributária, custos de transporte e custos relativos à burocracia (por exemplo, custos relativos à implantação de filiais em *shoppings* de alto padrão). Para Filgueiras *et al.* (2017), esse problema se deve primordialmente ao nível elevado das tarifas sobre importação. Apesar do senso comum acerca da elevada carga e alta complexidade da estrutura tributária brasileira, não foram encontrados trabalhos que discutissem especificamente a tributação federal sobre bens de luxo importados no Brasil⁹⁶.

A importação de bens no Brasil incorre nos seguintes tributos federais: Imposto sobre Importação (II), Imposto sobre Produto Industrializado (IPI), contribuição para o Programas de Integração Social (PIS), a contribuição para o Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público (PASEP) e a Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS). Além desses, também incide sobre a importação o Imposto sobre Mercadorias e Serviços (ICMS), cuja competência fica a cargo dos Estados e do Distrito Federal. Por sua vez, sobre a produção nacional de bens de luxo incidem os mesmos tributos supracitados com exceção do II.

Esse capítulo busca analisar a estrutura tributária relativa aos tributos federais citados no parágrafo anterior para as categorias de bens conspícuos definidas no capítulo 5, quais sejam: perfumaria, moda, automóveis, motocicletas, aeronaves, embarcações recreativas, joalheria e relojoaria. Para a análise tributária, não foi necessária a utilização de critérios rígidos que impedissem a contabilização de bens normais, dessa forma, o escopo de análise foi ampliado a partir da inclusão de algumas categorias de bens não utilizadas na construção da série de importações de bens conspícuos. Para efeitos comparativos, sempre que possível, buscou-se analisar as alíquotas incidentes sobre bens comuns de categoria equivalente. Objetivou-se ainda tecer análises comparativas entre a tributação incidente sobre a importação e a produção nacional de luxo.

A fim de cumprir tais objetivos, o capítulo se divide em 3 seções além dessa introdução. A seção 1 discorre sobre a base jurídica acerca do II, do IPI, do PIS/PASEP e da COFINS. A

⁹⁶ Ressalta-se que, sob a perspectiva da Economia Institucional Original, as leis, decretos e instruções normativas são classificadas como *instituições formais*. O exame da legislação de determinada região é um importante campo de estudo para essa escola de pensamento. Sobre esse tema, ver: Hodgson (2003; 2009) e Backhaus (2005).

seção seguinte analisa as alíquotas dos referidos tributos para os bens conspícuos selecionados, assim como apresenta comparações acerca das alíquotas. Comentários finais encerram o capítulo.

7.1 Base Jurídica

Segundo a Constituição Federal (doravante CF) (BRASIL, Constituição, 1988), em seu art. 145, os tributos instituídos pela União, Estados, Distrito Federal e Municípios, devem, sempre que possível ter caráter pessoal e serem graduados segundo a capacidade econômica do contribuinte. No cumprimento desse objetivo, a administração tributária deve respeitar os direitos individuais, o patrimônio, os rendimentos e as atividades econômicas do mesmo. Ainda na CF, no art. 150, ao tratar sobre as limitações do poder de tributar, está disposto que é vedada à União, aos Estados, ao Distrito Federal e aos Municípios: instituir tratamento desigual entre contribuintes que se encontrem em situação equivalente. É vedada também qualquer discriminação tributária com base em ocupações profissionais, independentemente dos rendimentos, títulos ou direitos do contribuinte. As subseções seguintes discutem o embasamento legal específico para o II, o IPI, o PIS/PASEP, e a COFINS.

7.1.1 Imposto sobre Importação (II)

O II nos moldes atuais foi instituído no decreto-lei nº 37, de 18 de novembro de 1966. Outras disposições estão presentes no decreto nº 6.759, de 5 de fevereiro de 2009, que regulamenta a administração das atividades aduaneiras, e a fiscalização, o controle e a tributação das operações de comércio exterior. O II consta ainda no art. 153, inciso I da CF onde está promulgado que compete à União instituir impostos sobre “importação de produtos estrangeiros” (BRASIL, Constituição, 1988) e no Código Tributário Nacional (lei nº 5.172, de 25 de outubro de 1966 - doravante CTN).

A legislação determina que o II tem como fato gerador o ingresso da mercadoria em território nacional, sendo o contribuinte o importador ou quem a lei a ele equiparar. A base de cálculo ocorre de duas formas: (i) por tarifa específica – quando essa incide sob uma unidade de medida prevista em lei, tal como metragem ou peso; ou (ii) por tarifa *ad valorem* - através de um

percentual sobre o valor aduaneiro⁹⁷. Segundo o decreto nº 6.759, para a alíquota *ad valorem*, a base de cálculo do imposto deve respeitar o Artigo VII do Acordo Geral sobre Tarifas de Comércio (GATT) de 1994. O recolhimento de ambas as modalidades ocorre no momento do registro da Declaração de Importação.

Tanto a CF quanto o CTN apontam ainda que o II pode ser alterado pelas condições estabelecidas em lei, de modo a obedecer aos objetivos da política cambial e de comércio exterior. Dessa forma, esse imposto possui uma característica extrafiscal, ou seja, possui objetivo além da mera arrecadação para financiamento do Estado. O II é ainda diretamente afetado por acordos comerciais bi ou multilaterais (através da Organização Mundial do Comércio – OMC - ou do Mercado Comum do Sul - Mercosul) engendrados pelo Governo Federal.

Assim como seus parceiros comerciais do MERCOSUL, o Brasil adota a Tarifa Externa Comum (TEC), definida para cada um dos bens presentes na Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM). A TEC varia entre 0% e 35% e é adotada para todos os bens, exceto àqueles que constam nos mecanismos de exceção, tal como a Lista de Exceções à TEC (LETEC)⁹⁸, com vigência prevista até 31 de dezembro de 2028. Entre as principais exceções estão os bens de capital (BK) e bens de informática e de telecomunicações (BIT), dado que esses não possuam equivalentes nacionais.

Além da incidência regular do II, estão disponíveis outras 3 modalidades de regime, são elas: (i) a tributação simplificada; (ii) a tributação especial; e (iii) a tributação unificada. A tributação simplificada, instituída no decreto 1.804, de 3 de setembro de 1980, permite a classificação genérica de bens advindos de remessa postal ou encomenda aérea internacional, e objetiva fornecer um processo burocrático menos complexo. A partir dela, são designadas tarifas diferenciadas do II, assim como a isenção do IPI, do PIS/PASEP-Importação, e da COFINS-Importação. A tarifa simplificada é definida pelo Ministério da Fazenda, e, atualmente, equivale à 60%, independente da NCM do produto⁹⁹. Essa modalidade conta com isenção para

⁹⁷ No Brasil, desde o decreto nº 92.930, de 1986, o valor aduaneiro é definido através do Acordo de Valoração Aduaneira (AVA), que busca diminuir a discricionariedade no cálculo do valor das mercadorias transacionadas internacionalmente.

⁹⁸ Segundo a Resolução Gecex (Comitê-Executivo de Gestão da Câmara de Comércio Exterior) nº 288/21, o Brasil pode aplicar tarifas diferentes da TEC para até 100 códigos NCM. A LETEC pode ser alterada em até 20 códigos NCM a cada 6 meses.

⁹⁹ A depender da resolução do Ministério da Fazenda, a tributação genérica pode se dar a partir de alíquotas constantes ou progressivas, essas últimas em função do valor das remessas, com limite máximo de 400%.

mercadorias com valor até US\$ 100 e limite máximo equivale a US\$ 3000, sendo considerados o valor do produto, do frete e do seguro. Para encomendas aéreas destinadas a pessoas físicas, há isenção automática do PIS/PASEP- Importação, e da COFINS-Importação.

Por sua vez, o regime de tributação especial enquadra a importação via bagagens, e possui alíquota única de 50% sobre valor de aquisição dos bens, sendo a comprovação desse efetuada mediante apresentação de fatura ou documento equivalente. Em caso de não apresentação, ou inexistência, desses documentos, o valor é definido pela autoridade aduaneira. Estão isentos os bens importados via bagagem que se enquadrem na categoria de bens para uso pessoal, livros, folhetos ou periódicos. Ainda são isentos bens importados via bagagem, novos ou usados, de uso pessoal ou para presente, dado que não se possa presumir fins comerciais a partir de sua quantidade, natureza ou variedade. Esse mesmo regime vale para as mercadorias adquiridas em lojas francas, uma vez que o valor não tenha ultrapassado o limite de isenção (US\$ 1000 para ingresso aéreo e US\$ 500 para ingresso terrestre).

Por fim, o regime de tributação unificada refere-se exclusivamente aos bens provenientes do Paraguai, e constitui uma tarifa unificada referente ao II, IPI, PIS/PASEP-Importação e da COFINS-Importação. É vedada a utilização desse tipo de tributação para quaisquer bens que não sejam destinados ao consumidor final, assim como para armas e munições, fogos de artifícios, explosivos, bebidas (inclusive alcoólicas), cigarros, veículos automotores em geral, embarcações de todo tipo (inclusive suas partes e peças), medicamentos, pneus, bens usados e bens com importação suspensa ou proibida no Brasil.

No que tange às exceções do II, ressalta-se a isenção para os bens que não possuam similares nacionais, sendo o critério da similaridade de competência do Conselho de Política Aduaneira¹⁰⁰ a partir dos critérios de preço, prazo de entrega e qualidade¹⁰¹. Especificamente com relação à bens conspícuos, destaca-se na legislação: (i) a isenção de roupas e objetos de uso ou consumo pessoal, necessários à estadia no exterior, importadas através de bagagem; (ii) artigos de vestuário, higiene e demais bens de caráter manifestamente pessoal, importadas através de bagagem; e (iii) a isenção às aeronaves, suas partes, peças e demais materiais de

¹⁰⁰ Segundo o art. 148, do decreto-lei nº 37, de 18 de novembro, de 1966: “São membros do Conselho de Política Aduaneira o Diretor do Departamento de Rendas Aduaneiras, do Ministério da Fazenda, e o Chefe da Divisão de Política Comercial, do Ministério das Relações Exteriores, ampliando-se para mais dois membros a representação governamental a que se refere a alínea "b" do art.24 da Lei nº 3.244, de 14 de agosto de 1957 (...)”. O conselho conta ainda com 2 membros representativos das Confederações Nacionais dos Trabalhadores.

¹⁰¹ As mercadorias importadas, mesmo quando isentas do II, estão sujeitas a tributação interna.

manutenção ou reparo importados por empresas que explorem serviços de taxi aéreo (resolução GECEX N° 310, de 24 de fevereiro de 2022).

Com relação ao que tange o controle aduaneiro de mercadorias, no pertinente ao escopo do presente trabalho, ressalta-se que a importação de diamantes brutos (subposições 7102.10, 7102.21 e 7102.31 do Sistema Harmonizado de Designação e Codificação de Mercadorias) depende do Certificado do Processo de Kimberly em conformidade com as exigências estabelecidas no Processo de Kimberly. Esse se refere às atividades internacionais de certificação de origem de diamantes brutos, com objetivo de evitar que esses advenham de indivíduos e instituições que financiam guerras e violações de direitos civis. É vedada a importação desse tipo de bem de países não participantes do referido Processo.

Devido ao escopo desse trabalho não serão tratadas as regras acerca da isenção de pagamento relativas: à Zona Franca de Manaus; ao Regime Especial de Tributação para a Plataforma de Exportação de Serviços de Tecnologia da Informação (REPES); ao Regime Especial de Aquisição de Bens de Capital para Empresas Exportadoras (RECAP); à Pessoa Jurídica Preponderantemente Exportadora; às Máquinas e Equipamentos Para Fabricação de Papéis; ao Programa de Apoio ao Desenvolvimento Tecnológico da Indústria de Semicondutores (PADIS); ao Programa de Apoio ao Desenvolvimento Tecnológico da Indústria de Equipamentos para TV Digital (PATVD); ao Regime Especial de Incentivos para o Desenvolvimento da Infraestrutura (REIDI); à Acetona Destinada à Elaboração de Defensivos Agropecuários; e à Navegação de Cabotagem e de Apoio Portuário e Marítimo.

De maneira geral, salvo resoluções específicas, na importação de bens e serviços, além do II, incidem também o IPI, o ICMS, o PIS/PASEP-Importação e a COFINS-Importação¹⁰². Para todos, a base de cálculo se dá sobre o valor aduaneiro, tal como utilizado para o cálculo do II, acrescido do valor do ICMS incidente no desembaraço aduaneiro. Com exceção do ICMS, esses serão discutidos nas subseções seguintes.

¹⁰² PIS equivale à Contribuição para o Programas de Integração Social, PASEP equivale a contribuição para o Programa de Formação do Patrimônio do Servidor público, e Cofins equivale a Contribuição para Financiamento da Seguridade Social.

7.1.2 Imposto sobre produtos Industrializados (IPI)

O IPI foi instituído através do Decreto-Lei nº 34, de 18 de novembro de 1966, no qual fica promulgado que esse substitui o antigo Imposto de Consumo. O IPI consta no artigo 153 da CF e tem suas disposições gerais nos artigos 46 a 51 do CTN. Compõe ainda a legislação principal sobre esse imposto o decreto nº 7212, de 15 de junho de 2010, que regulamenta sua cobrança, fiscalização, arrecadação e administração, além do decreto nº 6759 (Regulamento Aduaneiro, discutido na subseção anterior) que discute o IPI no contexto do comércio exterior. As alíquotas do IPI estão dispostas na Tabela de Incidência do Imposto sobre Produtos Industrializados (TIPI), de acordo com a classificação NCM.

O art. 4 do decreto nº 7212, define como industrialização, qualquer operação que modifique a natureza, o funcionamento, o acabamento, a apresentação ou a finalidade de um produto, ou que o aperfeiçoe para consumo. Dessa forma, a industrialização abrange a transformação de matérias primas ou produtos intermediários; o beneficiamento, a montagem, o acondicionamento em embalagens (salvo quando essa se destine somente ao transporte da mercadoria), e a renovação de produtos usados.

Assim como o II, o IPI possui função extrafiscal, servindo também aos objetivos da política econômica vigente. Segundo a CF, artigo 153, e o CTN, artigos 48 e 49, o IPI é seletivo - deve obedecer ao critério da essencialidade dos produtos¹⁰³ - e não cumulativo - deve haver a compensação do valor pago aos insumos da industrialização. A CF aponta ainda que há isenção para produtos destinados à exportação, e redução da alíquota para bens de capital. O fato gerador pode ser tanto o desembaraço aduaneiro, quando a mercadoria for de procedência estrangeira, quanto a saída do produto do estabelecimento industrial (ou equiparado ao industrial pela lei).

No caso de produtos importados, a base de cálculo do IPI se dá sobre o valor que servir de base para os tributos aduaneiros acrescidos desses impostos e dos encargos cambiais. Para produtos nacionais, a base se dá sobre o valor total da operação na saída do estabelecimento industrial (preço do produto acrescido de frete).

Com relação às exceções e isenções relevantes ao presente trabalho, os seguintes aspectos são dignos de nota: a isenção da confecção de vestuário por encomenda direta do consumidor ou

¹⁰³ Dada a essencialidade do bem, a alíquota pode ser reduzida a zero ou aumentada em até 30 unidades percentuais, sendo as alíquotas básicas as constantes na TIPI.

usuário, dado que essa não é considerada como industrialização (art. 5º, inciso IV, do Decreto 7212); a suspensão no desembaraço dos produtos de procedência estrangeira importados diretamente pelos concessionários de lojas francas (art. 48, inciso I, do Decreto 7212); a suspensão para produtos nacionais destinados a lojas francas (art. 54, inciso XIV, do Decreto 7212); e isenção para produtos importados via bagagem, quando essa foi desembaraçada com isenção de II (art. 54, inciso XVII, do Decreto 7212).

No que se refere às obrigações adicionais para os produtos relevantes ao presente trabalho, o decreto 7212, art.369, determina que os relógios de pulso, de bolso e semelhantes com caixa de metais preciosos ou de metais chapeados de metais preciosos, com a presença ou não de pedras preciosas ou semipreciosas ou de pedras sintéticas ou reconstituídas e de pérolas naturais, devem ter discriminado em nota fiscal: seus principais componentes e características, tais como ouro, prata e platina, espécie e quantidade das pedras, quantidades de quilates e pontos das pedras preciosas, peso total do produto por unidade, marca, tipo, modelo e número de fabricação.

7.1.3 PIS/PASEP e COFINS

A Contribuição para o PIS e a contribuição para o PASEP foram instituídas pelas leis complementares nº 7, de 7 de setembro de 1970, nº 8, de 3 de dezembro de 1970 e nº 26, de 11 de setembro de 1975. Ambas constam no art. 239 da CF e objetivam financiar programas voltados à previdência e assistência sociais e ao desenvolvimento econômico. A Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS) foi instituída pela Lei Complementar nº 70, de 30 de dezembro de 1991, com o objetivo de financiar às despesas com atividades-fim das áreas de saúde, previdência e assistência social¹⁰⁴.

As alíquotas do PIS/PASEP e COFINS são: 0,65% e 3%, respectivamente, para o regime de apuração cumulativa e de 1,65% e 7,6%, para o regime de apuração não cumulativa. A apuração cumulativa incide sobre as empresas que apuram o Imposto de Renda de Pessoa Jurídica (IRPJ) pelo regime de Lucro Presumido, e ocorre em cada uma das operações que a firma efetuar. A apuração não cumulativa incide sobre as empresas que apuram o IRPJ pelo Lucro Real. Nessa,

¹⁰⁴ A Instrução Normativa RFB nº 2121, de 15 de dezembro de 2022 dispõe a legislação consolidada sobre as referidas contribuições.

é possível realizar descontos sobre essas contribuições, caso essas já tenham sido recolhidas em um momento anterior da cadeia produtiva.

Devido à impossibilidade de determinar a cadeia produtiva de cada bem analisado no presente trabalho, a análise das alíquotas se restringirá ao regime não cumulativo. Para esse regime, o fato gerador equivale ao faturamento mensal das pessoas jurídicas privadas, públicas, sociedades de economia mista e suas subsidiárias. A mensuração independe da denominação da firma ou da classificação contábil. Na determinação da base de cálculo dessas contribuições, não são incluídos os valores do IPI e do ICMS.

É importante ressaltar que o PIS/PASEP e o COFINS possuem legislação e alíquotas específicas para produtos importados. Essas contribuições são regidas pelas Leis 10.865, de 30 de abril de 2004, e 13.097, de 19 de janeiro de 2015. Segundo essas, as alíquotas para bens são de 2,1% e 9,65%, respectivamente. A base de cálculo no caso da importação ocorre a partir do valor aduaneiro das mercadorias. Com relação às exceções, é importante destacar que as regras referentes à suspensão do pagamento do II ou do IPI também se aplicam às contribuições PIS/PASEP-Importação e da COFINS-Importação. Outro ponto importante equivale ao fato de que as contribuições não incidem sobre malas e remessas postais internacionais. A tabela 21 resume as alíquotas básicas e as exceções relevantes ao presente trabalho.

Tabela 21 – Alíquotas gerais e exceções relevantes do PIS/PASEP e COFINS

NCM	Classificação	PIS/PASEP	COFINS	PIS/PASEP- Importação	COFINS- Importação
Geral		1,65%	7,60%	2,10%	9,65%
87.01, 87.02, 87.03, 87.04, 87.05	Veículos - Incidência na receita de pessoas jurídicas fabricantes e pelos importadores	2%*	9,6%*		
	Veículos - Importação direta			2,62%	12,57%
3303.00 a 33.07, exceto na posição 33.06, e nos códigos 3401.11.90, exceto 3401.11.90 Ex 01, 3401.20.10 e 96.03.21.00	Produtos de perfumaria, de toucador e de higiene pessoal - Incidência sobre receita de pessoas jurídicas que procedam à industrialização ou à importação	2,2%	10,3%		
	Produtos de perfumaria, de toucador e de higiene pessoal - Importação direta			3,52%	16,48%
88.02 e 88.06.10	Aeronaves	0%	0%	0%	0%

Fonte: elaboração própria

Nota: * Há redução de 30,2% nas alíquotas para caminhões chassi com carga útil igual ou superior a 1.800 kg e caminhão monobloco com carga útil igual ou superior a 1.500 kg - 48,1% para tratores, alguns tipos de transportes escolares, alguns tipos de transportes de 10 pessoas ou mais, *dumpers* para serem usados fora de rodovias, veículos de utilidade pública, Reboque e semirreboques para uso agrícola.

Com relação às exceções temporárias importantes para esse trabalho, ressalta-se que sofrem acréscimo de 1% no COFINS-Importação até 31 de dezembro de 2023: (i) vestuários e seus acessórios de maneira geral, inclusive de couro e de peles com pelo; (ii) Chapéus e outros artigos de uso semelhante; (iii) calçados; (iv) veículos para transporte de 10 pessoas ou mais.

7.2 Análise do Perfil Tributário Federal sobre Bens Conspícuos

Salvas às exceções que serão discutidas a seguir, nota-se que o perfil tributário federal brasileiro possui um caráter protecionista, dado que sobre as importações incide, além do IPI, PIS/PASEP e COFINS, também o Imposto sobre Importação. Essa tese é reforçada pela presença de alíquotas mais elevadas do PIS/PASEP-importação e da COFINS-importação, quando comparadas com seus equivalentes nacionais.

7.2.1 Vestuário, acessórios e perfumaria

A tabela 22 apresenta a tributação federal sobre os bens de vestuário e acessórios (o apêndice B apresenta a tabela completa com discriminação pela classificação NCM). O caráter protecionista da tributação federal é particularmente significativo na indústria têxtil e de curtume. No que tange à indústria de vestuário (exceto de couro), chapéus e calçados, o IPI possui alíquota de 0% enquanto o II possui alíquota de 35% (alíquota TEC máxima). Soma-se a isso o aumento temporário de COFINS-Importação para as seguintes categorias: (i) vestuários e seus acessórios de maneira geral, inclusive de couro e de peles com pelo; (ii) chapéus e outros artigos de uso semelhante; (iii) calçados.

Dado que vestuários de couro geralmente possuem valor mais elevado quando comparada com peças de material têxtil, nota-se que há certa progressividade do IPI (alíquota de 6.5% para esses produtos). Curiosamente, as alíquotas do II apresentam uma inversão dessa lógica, sendo de 35% para os produtos de vestuário de materiais têxteis, enquanto para produtos de couro essa alíquota é de 16%.

Tabela 22 – Alíquotas dos tributos federais incidentes sobre bens de vestuário, acessórios pessoais e perfumaria

Descrição	II	IPI	PIS/PASEP	COFINS	PIS/PASEP-Importação	COFINS-Importação
Perfumes (extratos)	14,4%	27,3%	2,2%	10,3%	3,52%	16,48%
Baús, malas, maletas, pastas, bolsas, artigos normalmente levados dentro de bolsos ou bolsas de couro ou outros materiais	16%	6,5%	1,65%	7,6%	2,1%	9,65%
Vestuário e acessórios de couro	16%	6,5%	1,65%	7,6%	2,1%	9,65% + 1%*
Chapéus	16%	0%	1,65%	7,6%	2,1%	9,65% + 1%*
Vestuário e acessórios de materiais têxteis	35%	0%	1,65%	7,6%	2,1%	9,65% + 1%*
Calçados (inclusive de couro)	35%	0%	1,65%	7,6%	2,1%	9,65% + 1%*

Fonte: elaboração própria. Nota: * = conforme explicitado anteriormente, o acréscimo de 1* no COFINS terá sua cobrança finalizada em 31 de dezembro de 2023.

Uma exceção de destaque para as tarifas de II, equivale aos códigos NCM 64021200 (Calçados para esqui e para surfe de neve, de borracha/plástico) e 64031200 (Calçados para esqui e para surfe de neve, de couro natural). Esses bens têm sua tarifa de II reduzida de 35% pra 16%. Conquanto essa redução pode ser explicada pela possível falta de similar nacional, é importante ressaltar que se tratam de bens utilizados em atividades desportivas e recreativas em viagens internacionais.

Os produtos de perfumaria constam como exceção na legislação do PIS/PASEP e COFINS. No caso do PIS/PASEP, esses bens têm sua tarifa aumentada de 1.65% para 2.20% para os produtores nacionais, e de 2.10% para 3.52% para importadores. Da mesma forma, a COFINS tem sua alíquota aumentada de 7.60% para 10.30% para produtos nacionais e de 9.65% para 16.45% para produtos importados. Nota-se também uma tarifa bastante elevada de 27.30% para IPI. Esses produtos constituem um ponto particular de progressividade devido à superfluidade, no sistema tributário federal.

A classificação NCM não possui qualquer discriminação entre categorias de luxo ou de bens normais para vestuário, calçados, acessórios pessoais, perfumaria e cosméticos. Dado que os tributos analisados tem suas alíquotas diferenciadas a partir dessa classificação, a legislação tributária brasileira não possui mecanismos capazes de prover tarifas diferenciadas entre produtos de luxo e bens comuns nessas categorias.

Não obstante, é possível perceber que o caráter protecionista da estrutura tributária brasileira para esses setores funciona tangencialmente como um imposto sobre o luxo importado. Como foi demonstrado, a isenção de IPI para vestuário de materiais têxteis e calçados nacionais, é acompanhada pela tarifa TEC máxima (35%) de II sobre esses bens (16% no caso de chapéus). Para bens vestuários e acessórios de couro (parte importante da indústria de luxo) a alíquota do IPI é de 6.50 e a do II é de 16%. A esse fato soma-se a presença de alíquotas superiores de PIS/PASEP e COFINS para importação.

Entretanto, essas tarifas não incidem para os bens importados via bagagem. Conforme visto na subseção 7.1.1, a legislação prevê a isenção de roupas e objetos de uso ou consumo pessoal importadas através de bagagem (para todos os impostos e contribuições incidentes sobre as categorias analisadas nessa seção). Esse ponto é de bastante relevância devido ao comportamento institucionalizado de parte das classes de maior renda de consumir produtos de luxo em viagens internacionais. Nas palavras de Hoffman (2014, p.17):

Personal luxury goods purchases are nevertheless mainly done abroad, in cities such as Miami, New York, or Paris. The custo Brasil (Brazilian cost), a combination of red tape, taxes, and logistics costs, is the main explanation for the price of the same item often being twice or even three times more expensive than in Paris or the US.

Ainda nesse quesito, no que diz respeito ao IPI, há a isenção sobre as peças de vestuário feitas sob medida, dado que esse não é considerado um processo industrial. É importante ressaltar que bens de alta costura são produzidos quase que exclusivamente dessa maneira, diferentemente da produção industrial *prêt-à-porter*. Esse ponto representa outra salvaguarda legal contra a tributação de bens de vestuário de alto valor, consumido quase exclusivamente pelos indivíduos de alto poder aquisitivo.

7.2.2 Automóveis para o transporte de até 6 passageiros

A tabela 23 apresenta a tributação federal sobre automóveis para o transporte de até 6 passageiros (o apêndice C apresenta a tabela completa com discriminação pela classificação NCM). Com relação à tributação de automóveis, nota-se um forte caráter protecionista dadas as altas alíquotas de II (35%, alíquota TEC máxima)¹⁰⁵, além de percentuais mais elevados para

¹⁰⁵ A única exceção equivale à alíquota relativa aos veículos de deslocamento em neve e veículos especiais para deslocamentos em campos de golfe (NCM 87031000), para os quais a tarifa de II é reduzida de 35% para 16%.

PIS/PASEP e COFINS para importação. Ressalta-se que, conforme apresentado na tabela 21, as taxas referentes a essas contribuições já são mais elevadas que as alíquotas básicas (tanto para produção nacional quanto para importação).

A análise das alíquotas de IPI mostra uma progressividade desse imposto com relação ao número de cilindradas para veículos a gasolina e a álcool. Essas variam de 5,27% para carros populares (de cilindradas até 1.000 cm³) até 18,81% para veículos com cilindradas superiores a 2.000 cm³. A tarifa é ainda superior para veículos de deslocamento sobre neve, ou carros de golfe (33,86%). Veículos a diesel e semidiesel são taxados pela alíquota máxima desse espectro (18,81%), fato que justificado pela tributação mais baixa sobre esses combustíveis, dada sua utilização em veículos de transporte comercial de pessoas e cargas. De maneira geral, desde a promulgação da portaria nº 346, de 19 de novembro de 1976, do Ministério da Indústria e Comércio, a legislação brasileira só permite a utilização de diesel e semidiesel para alguns modelos de automóveis de passeio de alto valor (geralmente SUVs e caminhonetes).

Dado que o IPI incide também sobre importações, percebe-se que a tributação de automóveis apresenta características progressivas tanto para a produção nacional quanto para importados. Essa progressividade é reforçada pela tarifa unificada máxima de 35% de II e pelas alíquotas mais elevadas de PIS/PASEP-Importação e COFINS-Importação, que tornam o total de imposto pago por automóveis importados (inclusive os modelos de luxo) substancialmente superior.

Dado o perfil dos consumidores desses bens pode-se afirmar que essa exceção apresenta forte componente regressivo. Esse fato, porém, é compensado pela elevada tarifa de IPI.

Tabela 23 – Alíquotas dos tributos federais incidentes sobre automóveis

Descrição	II	IPI	PIS/PASEP	COFINS	PIS/PASEP- Importação	COFINS- Importação
Veículos de cilindradas até 1.000 cm³	35%	5,27%	2%	9,6%	2,62%	12,57%
Veículos de cilindradas superior a 1,000 cm³, mas não superior a 2,000 cm³	35%	9,78%	2%	9,6%	2,62%	12,57%
Veículos de cilindradas superior a 2,000 cm³	35%	18,81%	2%	9,6%	2,62%	12,57%
Veículos a diesel, semidiesel, elétrico (híbrido ou não) de qualquer cilindrada	35%	18,81%	2%	9,6%	2,62%	12,57%
Veículos especialmente concebidos para se deslocar sobre a neve - veículos especiais para transporte de pessoas nos campos de golfe e veículos semelhantes	16%	33,86%	2%	9,6%	2,62%	12,57%

Fonte: elaboração própria

7.2.3 Motocicletas

Conforme pode ser observado no apêndice D, modelos de motocicletas de qualquer categoria de cilindradas são taxadas pelas mesmas alíquotas de II, IPI, PIS/PASEP e COFINS. São essas, respectivamente, 16%, 35%, 1,65% e 7,6%. As tarifas do PIS/PASEP e COFINS para importação são, respectivamente, 2,1% e 9,65%. Diferentemente das contribuições sobre automóveis, motocicletas não possuem tarifa diferenciadas para o PIS/PASEP e COFINS (para produtos nacionais ou importados). Dessa forma, o único componente de progressividade se deve à tarifa do II (16%) e alíquotas mais elevadas de PIS/PASEP-Importação e COFINS-Importação, que elevam o imposto total pago por motocicletas importadas (inclusive os modelos de luxo).

7.2.4 Aeronaves e helicópteros

Conforme pode-se observar no apêndice E, as alíquotas do II, do PIS/PASEP e da COFINS para aeronaves e helicópteros é de 0%. Apesar de haver incidência de IPI (6,5%), a tarifa é semelhante à de carros populares (de cilindradas até 1.000 cm³ - 5.27%). Segundo Alvarenga (2006), esse tipo de isenção foi quase constante na história tributária nacional. Até 1988, havia total isenção de impostos federais (II e IPI) para aeronaves, assim como para suas partes e peças. A partir de 1988, a isenção para partes e peças foi mantida, porém, passaram a ser aplicados

tanto o II quanto o IPI para aeronaves, com desconto de 80% quando se destinassem a empresas aéreas. Com o breve interstício entre 1990 e 1997, no qual esses benefícios são extintos, a importação de aeronaves passa novamente a ser submetida à uma alíquota de 0% quando as tarifas de importação passam a ser condicionadas à TEC.

Alvarenga (2006) aponta ainda que, dado que a importação de aeronaves é geralmente temporária, através de *leasing* ou arrendamento, o cálculo do IPI é realizado através da ponderação acerca do período de arrendamento e da estimativa da vida útil desses bens (essa última realizada pela Receita Federal). A alíquota cheia do IPI vale para o total da vida útil, sendo a alíquota para aluguel calculada proporcionalmente em correspondência ao número de anos de duração do contrato.

Parte da justificativa para a isenção do II sobre aviões e helicópteros se dá pelo enquadramento desses bens como bens de capital pela legislação. Dessa forma, a isenção visa fortalecer e reduzir os preços de compra e manutenção voltados ao parque aeronáutico nacional. Nota-se que estratégias protecionistas são preteridas em função desse objetivo. Destaca-se que a isenção generalizada do II e das contribuições somadas a uma tarifa relativamente baixa e unificada do IPI configuram uma conjuntura na qual veículos aéreos de transporte de carga e passageiros contribuem na mesma magnitude que aviões a jato e helicópteros pequenos e médios (NCMs 88023031, 88021100 e 88021210 respectivamente), cujo uso é praticamente restrito aos agentes de alto poder aquisitivo.

As prevalências de taxas menos substanciais sobre jatos de pequeno porte e helicópteros de pequeno e médio portes, assim como sobre embarcações recreativas (discutidas a seguir), quando comparadas às motocicletas e automóveis, é potencializada ao se considerar a isenção do Imposto sobre Propriedades de Veículos Automotores (IPVA)¹⁰⁶ sobre esses bens. Essa isenção advém de uma decisão do Supremo Tribunal Federal no sentido de que como o IPVA é uma substituição da extinta Taxa Rodoviária Única (TRU), que excluía tais bens de sua base de incidência (BRASIL, 2007).

¹⁰⁶ O IPVA é de competência dos estados e do Distrito Federal,

7.2.5 Embarcações

Conforme demonstrado na tabela 24, o II sobre embarcações recreativas possui uma tarifa única de 16% (o apêndice F apresenta a tabela completa com discriminação pela classificação NCM). Apesar desse imposto apresentar uma tarifa mais baixa para embarcações comerciais (transporte de pessoas e carga e para pesca), na ordem de 11%, no que tange exclusivamente às embarcações recreativas infláveis, a vela, a remo ou com motor dentro de bordo (configuração comum aos iates e motos aquáticas), não há qualquer progressividade com relação ao seu tamanho. O IPI apresenta uma maior progressividade quando comparado ao II, dado que há isenção para embarcações comerciais, tarifa de 6,5% para embarcações recreativas infláveis, a vela ou a remo; e alíquota de 10% para embarcações recreativas com motor dentro de bordo. Para cada uma dessas categorias, não há qualquer discriminação de tarifas de acordo com o tamanho das embarcações. As contribuições federais incidem a partir da alíquota básica para quaisquer embarcações.

Apesar da relativa progressividade do IPI, ao comparar-se as alíquotas incidentes sobre embarcações recreativas com suas contrapartes incidentes sobre automóveis e motocicletas, nota-se uma clara distorção em favor dos consumidores das primeiras. Por exemplo, um consumidor de uma motocicleta de baixo padrão contribui com taxas de 16% e 35% de II e IPI, respectivamente, enquanto um consumidor de motos aquáticas utilizadas exclusivamente para recreio contribui com 16% e 10% de II e IPI, respectivamente. Outro exemplo, enquanto o consumidor de iates de alto padrão, com comprimentos superiores a 24 metros, contribui com as mesmas alíquotas das motos-aquáticas (16% e 10% de II e IPI, respectivamente), o consumidor de um automóvel de 2.000 cilindradas contribui com alíquotas de 35% e 9.78% para II e IPI, respectivamente. Nesse último caso, sobre o consumidor de automóveis ainda incidem tarifas mais elevadas de PIS/PASEP e COFINS.

Tabela 24 – Alíquotas dos tributos federais incidentes sobre embarcações

Descrição	BK	II	IPI	PIS/ PASEP	COFINS	PIS/ PASEP- Importação	COFINS- Importação
Embarcações de uso comercial para transporte de pessoas, mercadorias e pesca	Sim	11,2%	0%	1,65%	7,6%	2,1%	9,65%
Embarcações recreativas infláveis ou a vela, com ou sem motor, de qualquer comprimento	Não	16%	6,5%	1,65%	7,6%	2,1%	9,65%
Embarcações recreativas - Não equipados com motor ou vela - de qualquer comprimento	Não	16%	6,5%	1,65%	7,6%	2,1%	9,65%
Embarcações recreativas - Barcos a motor, exceto os infláveis, não equipados com motor fora de borda - De qualquer comprimento	Não	16%	10%	1,65%	7,6%	2,1%	9,65%

Fonte: elaboração própria. Nota: BK = bens que constam nas exceções da TEC por serem considerados bens de capital.

7.2.6 Joalheria, ourivesaria, relojoaria e obras de arte

As tabelas 25 e 26 apresentam a tributação federal sobre bens de relojoaria, ourivesaria e joalheria e sobre obras de arte, respectivamente (o apêndice G e H apresentam as tabelas completas com discriminação pela classificação NCM). Nota-se que produtos de relojoaria de luxo e joalheria de metais preciosos (exceto os fabricados majoritariamente de prata) são tributados com tarifas mais elevadas de IPI (16,25% e 12%, respectivamente) quando comparado com produtos de ourivesaria, obras de pérolas, obras de pedras preciosas, e joalheria de prata (7,8%). As tarifas de II sobre esses produtos variam entre 14,4% e 16%, fato que funciona ao mesmo tempo como um imposto sobre o luxo importado e uma proteção aos fabricantes nacionais. Nota-se que o PIS/PASEP e a COFINS incidem com as tarifas básicas.

Tabela 25 – Alíquotas dos tributos federais incidentes sobre bens de joalheria, ourivesaria, relojoaria

Descrição	II	IPI	PIS/PASEP	COFINS	PIS/PASEP-Importação	COFINS-Importação
Relógios com metais e/ou pedras preciosas	16%	16,25%	1,65%	7,6%	2,1%	9,65%
Produtos de ourivesaria, obras de pérolas, obras de pedras preciosas	14,4%	7,8%	1,65%	7,6%	2,1%	9,65%
Produtos de joalheria de prata	14,4%	7,8%	1,65%	7,6%	2,1%	9,65%
Produtos de joalheria de outros metais preciosos	14,4%	12%	1,65%	7,6%	2,1%	9,65%

Fonte: elaboração própria

Dadas ao método de produção artesanal e a idade das obras de arte e antiguidades (obras com mais de 100 anos), por motivos óbvios, não há incidência de IPI. Sobre esses bens, o II incide na menor taxa entre os bens de luxo analisados nesse capítulo (4%), enquanto o PIS/PASEP e a COFINS incidem com as tarifas básicas. Para marfim trabalhado e obras de marfim, com exceção de uma elevação significativa do II (16%), incidem as mesmas tarifas para obras de arte.

Tabela 26 – Alíquotas dos tributos federais incidentes sobre obras de arte e obras de marfim

NCM	Descrição	II	IPI	PIS/PASEP	COFINS	PIS/PASEP- Importação	COFINS- Importação
96011000	Marfim trabalhado e obras de marfim	14%	0%	1,65%	7,6%	2,1%	9,65%
97012100	Quadros, pinturas e desenhos feitos inteiramente a mão - Antiguidades com mais de 100 anos	4%	NT	1,65%	7,6%	2,1%	9,65%
97012200	Mosaicos - Antiguidades com mais de 100 anos	4%	0%	1,65%	7,6%	2,1%	9,65%
97012900	Outras manufaturas decoradas a mão, colagens e quadros decorativos semelhantes - Com mais de 100 anos	4%	0%	1,65%	7,6%	2,1%	9,65%
97021000	Gravuras, estampas e litografia - Antiguidades com mais de 100 anos	4%	NT	1,65%	7,6%	2,1%	9,65%
97031000	Produções originais de arte estatuária ou de escultura, de quaisquer matérias - Antiguidades com mais de 100 anos	4%	NT	1,65%	7,6%	2,1%	9,65%
97061000	Antiguidades com mais de 250 anos	4%	NT	1,65%	7,6%	2,1%	9,65%

Fonte: elaboração própria

Os bens analisados nessa subseção são incontestavelmente pertencentes as categorias de supérfluos e luxo. Dada a total ausência de bens substitutos para essas categorias, não é possível traçar paralelos com tarifas de outros bens, tal como realizado nas subseções anteriores. Com relação às diferenças de alíquotas para cada categoria, nota-se indícios tímidos de progressividade no aumento de tarifas de 7.8% para 12% entre produtos de joalheria de prata e ouro, respectivamente (dado o valor mais elevado do segundo). Para obras de arte, não há a

possibilidade de progressividade dada a idade das obras, pois não há relação direta inequívoca entre idade e preço.

COMENTÁRIOS FINAIS

Conforme foi visto, a Constituição Federal de 1988 institui que os tributos de competência da União, Estados, Distrito Federal e Municípios devem, sempre que possível serem graduados pela capacidade econômica do indivíduo. Por natureza, bens de luxo são bens de alto valor, e, por consequência, são consumidos quase que exclusivamente por indivíduos de alta capacidade econômica. Dessa forma, espera-se que a tributação final sobre esses bens seja mais elevada, quando comparada com a tributação de bens comuns, inferiores ou de capital.

Qualquer pesquisador, jurista, contador e empresário que se aventure na análise da legislação tributária brasileira chega invariavelmente a conclusões semelhantes: há uma necessidade urgente de simplificação. No caso do presente trabalho, além da multiplicidade de tributos, a complexidade se mostrou particularmente acentuada no caso das contribuições para o PIS/PASEP e COFINS. Essas sequer contam com tabelas de alíquotas por código NCM (tais como a TIPI ou a tabela das TECs vigentes). Esse fato é corroborado pela farta oferta de serviços pagos de contabilidade, que servem ao propósito de facilitar o entendimento da referida legislação.

Defende-se que as duas constatações acima não são por natureza contraditórias. Ou seja, um imposto unificado sobre consumo, advindo da junção dos tributos IPI, PIS/PASEP e COFINS (federais), com o ICMS (estadual) e o ISS (municipal), tal como disposto na PEC 45 e na PEC 110 (previstas para serem votadas pelo Congresso Nacional em 2023), deve ser dotado de uma estrutura progressiva. Dessa forma, espera-se que ao mesmo tempo que haja uma simplificação conjunta com a desoneração de bens que compõe a cesta de consumo de classes de menor renda, sejam instituídas tarifas mais elevadas para bens tais como: aeronaves a jato de pequeno porte, helicópteros de pequeno e médio porte, automóveis e motocicletas de alta potência, embarcações recreativas tais como lanchas, iates e motos aquáticas, produtos relacionados a joalheria e ourivesaria (incluindo relógios), e antiguidade para colecionadores particulares.

A partir da análise da estrutura tributária federal sobre bens de luxo atual foi possível concluir alguns pontos claramente incompatíveis com o princípio da capacidade de pagamento, são eles:

(i) aeronaves a jato de pequeno porte e helicópteros de pequeno e médio portes são

completamente isentos de pagamento de II, PIS/PASEP e COFINS, e contribuem com um IPI de 6.5%, tarifa próxima ao que é cobrado, por exemplo, sobre carros populares (sendo que sobre esses ainda incidem tarifas elevadas dos demais impostos); (ii) Não há qualquer distinção de tarifas com relação à potência de motor em motocicletas, dessa forma modelos esportivos e recreativos de alto valor são tributados da mesma forma que motocicletas de baixo padrão; (iii) embarcações recreativas tais como iates e motos aquáticas de qualquer comprimento são taxadas por quase metade da alíquota paga no II para carros populares, e pela mesma alíquota paga por motos populares; (iv) com relação ao IPI, as embarcações recreativas supracitadas são taxadas por tarifas menores que um terço do pago por motocicletas populares e semelhante à automóveis de cilindradas até 1.500 cm³; (v) total ausência de progressividade da tributação federal no que tange ao tamanho das embarcações recreativas; (vi) a baixa progressividade das taxas incidentes sobre jatos de pequeno porte, helicópteros de pequeno e médio portes e embarcações recreativas é potencializada pela total isenção desses bens no pagamento do IPVA; e (vii) obras de arte e antiguidades com mais de 100 anos contribuem com a menor taxa de II dentre os bens de luxo analisados.

Em contrapartida, notou-se que os automóveis possuem tarifas progressivas de IPI. Dado que o IPI incide também sobre importações, percebe-se que a tributação de automóveis apresenta características progressivas tanto para a produção nacional quanto para importados. Essa progressividade é intensificada dada a alta carga tributária incidente sobre veículos importados. A política protecionista voltada aos bens de vestuário, acessórios pessoais funciona nesse mesmo sentido. A elevada taxa sobre a importação desses bens incide tanto em bens comuns quanto de luxo (dado que essa importação não seja efetuada via bagagens).

COMENTÁRIOS FINAIS

Anteriormente à publicação da Teoria da Classe Ociosa (TCO), alguns dos principais autores da escola clássica, com o destaque para Adam Smith e John Rae, já haviam tecido importantes contribuições para o entendimento acerca do consumo conspícuo. Assim como Thorstein Veblen fez em 1899, esses autores abordaram essa questão sob uma perspectiva tanto individual, no que se refere às causas e efeitos psicológicos do consumo demonstrativo, como do ponto de vista social, no que concerne seus efeitos econômicos e institucionais. Na análise da escola clássica, já são elencadas algumas das principais características desse comportamento, quais sejam: a insaciabilidade; a motivação interpessoal; o componente instintivo e habitual; a emulação; e o comprometimento da subsistência, da poupança, e por conseguinte, da capacidade de ascensão social futura do consumidor de menor renda.

Porém, é somente na TCO que a problemática da motivação interpessoal na decisão de consumo figura como ponto central para a compreensão do sistema econômico como um todo. Mais do que isso, para o autor, o consumo conspícuo é uma faceta da demonstração de poder e riqueza, e, assim, representa um dos motores da evolução (no sentido darwiniano) da estrutura social. O autor, além de discorrer pormenorizadamente sobre todos os pontos acerca do consumo conspícuo abordados pela escola clássica, tece uma análise que permanece como referência máxima sobre o tema até os dias atuais.

Veblen deixa claro que o hábito disseminado de consumir conspicuamente pode ser considerado como uma *imbecile institution*, ou seja, um comportamento instituído cujas consequências são deletérias para a sociedade como um todo. Para o autor, essa forma de consumir sobrepõe formas produtivas de competição entre indivíduos. E ainda, o consumo demonstrativo só é possível em um ambiente de desigualdade entre indivíduos, ou seja, o consumidor de bens conspícuos necessita de uma sociedade desigual para provar sua superioridade pecuniária.

Curiosamente, a TCO não oferece qualquer prescrição de política pública voltada à diminuição do ímpeto demonstrativo e emulativo. Esse ponto torna-se ainda mais surpreendente dadas as diversas referências simpáticas a uma política de tributação de bens de luxo entre os economistas liberais clássicos. De maneira geral, esses últimos apontam que a taxaço do luxo é menos danosa do que outras formas de tributação dado que: não gera aumento generalizado de preços; incide majoritariamente sobre os segmentos mais ricos; e atinge o consumidor numa proporção exata ao seu consumo (diferentemente do imposto sobre bens de primeira necessidade). Pode-se concluir a partir da presente pesquisa que a instituição de um imposto

sobre o luxo é primordialmente uma proposta do liberalismo clássico, e não do institucionalismo original.

Nos 50 anos posteriores a publicação da TCO, houve um arrefecimento substancial do interesse acadêmico sobre o consumo e a taxaço de bens conspícuos. Dentre os motivos para tanto destacam-se a conjuntura socioeconômica pautada pelas duas grandes guerras, pela crise de 1929 e, ainda, pela mudança dos hábitos demonstrativos da elite (de países desenvolvidos) para padrões mais discretos em comparação ao ocorrido na *gilded age*. Do ponto de vista teórico, esse desinteresse pode ser explicado tanto pela consolidação do método matemático neoclássico - cuja base metodológica era incompatível com a motivação interpessoal do consumo - quanto pelo quase consenso entre economistas de que o crescimento econômico seria capaz de resolver quaisquer problemas relacionados à desigualdade

É digno de nota que, nesse período, Keynes tratou tangencialmente sobre o tema, tanto do ponto de vista da motivação do consumidor (no que se refere as suas teorias sobre as necessidades relativas e sobre os motivos subjetivos do consumo) quanto sobre as consequências macroeconômicas desse comportamento. Segundo o autor, dado que a produção do luxo é capital intensiva, essa dificulta o fim da escassez de capital, ponto primordial para que a economia atinja o pleno emprego. Além disso, em seus *collected writings*, foi possível encontrar algumas passagens em que Keynes se posiciona abertamente a favor da tributação progressiva sobre bens de luxo.

Entre os anos de 1949 e 1950, dois autores reintroduzem o tema do consumo conspícuo no debate econômico: Leibenstein dá início a uma série de estudos que tentam introduzir o consumo interpessoal na microeconomia neoclássica; e Duesenberry retoma as discussões acerca dos efeitos sistêmicos do consumo demonstrativo. Esse último desenvolve o conceito de efeito demonstração e, a partir desse, aponta como o comportamento emulativo tende a reduzir as taxas de poupança (principalmente dos agentes de menor poder aquisitivo), e por consequência diminuir o nível de investimento e de crescimento econômico.

Ainda no início da década de 1950, Nurkse baseia-se em Duesenberry e desenvolve o conceito de *efeito demonstração internacional*. A partir desse, o autor aponta que as consequências danosas do consumo conspícuo são ainda mais pronunciadas para países subdesenvolvidos. A grosso modo, o autor aponta que a emulação de padrões de consumo ocorre não somente entre os agentes dos países desenvolvidos, mas também entre países. Ou seja, as elites dos países pobres tendem a replicar os padrões de consumo dos países ricos. Esse fato implica, além dos efeitos danosos sobre poupança e investimento, também um problema de vazamento de

recursos a partir da importação de bens de luxo. Diferentemente de Duesenberry, Nurkse se posiciona (com algumas ressalvas) a favor da tributação sobre esses bens como forma de conter esse vazamento de renda.

Paralelamente, autores da escola Estruturalista da CEPAL desenvolvem a mesma argumentação com relação a emulação de padrões de consumo dos países centrais pelas elites dos países periféricos. Furtado denominou esse comportamento de *mimetismo cultural das elites*. Segundo o autor, a intensificação desse representou um dos principais entraves ao desenvolvimento latino americano. Apesar disso, o mesmo foi amplamente incentivado no Brasil através de políticas públicas voltadas à concentração de renda.

Posteriormente, em 1958, Galbraith retoma a discussão sobre os efeitos do consumo emulativo, com foco nas sociedades afluentes. O autor aponta que a emulação funciona em conjunto com a publicidade de forma a criar um *efeito dependência* sobre os consumidores. Nessa lógica, o setor produtivo possui a primazia na relação de consumo, dado que esse ao mesmo tempo cria e satisfaz as necessidades dos agentes. Segundo Galbraith, o resultado dessa primazia é um processo de *perseguição da própria cauda*, no qual a expansão da produção não gera saciedade e aumento de bem-estar entre os agentes.

Dado que a necessidade de emulação e o efeito da publicidade atinge indiscriminadamente todos os agentes, o processo é particularmente danoso aos membros mais pobres da sociedade, que tendem a incorrer em endividamento para consumir conspicuamente. Segundo Galbraith, dada as características pró-cíclicas do crédito, esse ponto constitui um indutor de instabilidade no sistema econômico. O autor aponta ainda que devido às características de *autopromoção* dos bens conspícuos, somadas à promoção advinda da publicidade e do comportamento emulativo, há um desequilíbrio na estrutura de incentivos em favor desses bens, em detrimento dos bens públicos.

Duas décadas após a publicação de *A Sociedade Afluente* de Galbraith, Hirsch leva adiante a análise acerca dos problemas que acometem as sociedades desenvolvidas. A partir da fundação de uma corrente de pensamento econômico denominada de Economia Posicional, o autor tece uma importante análise acerca de como o consumo conspícuo gera um processo de frustração coletiva. A grosso modo, ocorre um *paradoxo da afluência*, no qual o crescimento econômico atinge de maneira desigual uma sociedade já inerentemente desigual, ou seja, há a elevação de toda a estrutura de *status*, sem, contudo, haver uma redução das desigualdades entre classes. Dessa forma, dada as características inerentemente limitadas das posições superiores de *status*,

apesar de incorrerem em crescentes gastos em bens demonstrativos, as camadas mais pobres jamais são capazes de atingir os padrões das classes superiores.

A partir da análise da literatura entre as décadas de 1950 e 1970, é possível perceber que os problemas que o consumo conspícuo gera nas sociedades afluentes são compartilhadas com países subdesenvolvidos (efeito demonstração, efeito dependência, paradoxo da afluência). Além desses, países pobres ainda incorrem em um problema adicional relativo à emulação de padrão de consumo de países desenvolvidos, e conseqüentemente vazamento de renda via importação de bens de luxo e estrangulamento do mercado interno.

A partir da década de 1980, Frank da continuidade as ideias de Hirsch a respeito da Economia Posicional. No que tange ao tema dessa tese, destaca-se sua obra *Luxury Fever*, de 1999. Publicada exatamente após um século da TCO, nota-se forte semelhança de método e escopo entre ambas. Da mesma forma que Veblen utilizou amplamente a biologia evolutiva darwiniana, Frank lança mão de contribuições modernas nas áreas de neurociência, psicologia evolucionária e psicofisiologia para analisar quais são as causas e conseqüências psicológicas do hábito de consumir conspicuamente.

Além disso, Frank retoma os pontos de Galbraith e Hirsch ao demonstrar que a competição entre consumidores gera um processo de frustração coletiva. Isso porque, do ponto de vista individual, os agentes são incentivados a consumir bens posicionais de modo a ocupar uma posição de status superior. Porém, dado que esse hábito é institucionalizado entre todos os agentes, tem-se como resultado uma conjuntura em que parcelas progressivas da renda são despendidas nesses bens sem que ninguém seja capaz de usufruir de ganhos significativos de *status*. Dessa forma, o autor ilustra como em seus moldes atuais esse comportamento continua a ser uma *imbecile institution*, dado que representa um comportamento pautado pelo “bom para um, ruim para todos”.

Com base na Economia Posicional de Frank, destacam-se duas importantes limitações da análise microeconômica tradicional. A primeira se refere a um não funcionamento do princípio da mão invisível smithiana, dado que, devido as externalidades posicionais, a busca do interesse individual não leva a um ótimo social. A segunda equivale a tese de que o aumento de renda (a partir de certo nível), e conseqüentemente aumento de consumo, não necessariamente gera bem estar para os agentes. O autor embasa essa última afirmação na literatura de neurociência, psicologia evolucionária, psicofisiologia e *neuroeconomics*, que apontam que é de fato a renda relativa, e não a renda absoluta, que importa na auto percepção de felicidade dos indivíduos.

Diferentemente do consumo de bens conspícuos, cuja utilidade tende a decair rapidamente após o consumo, Frank aponta que alguns bens e serviços são de fato capazes de trazer ganhos permanentes de bem estar. Dentre eles destacam-se: qualidade do ar e da água; maior espaço verde urbano; redução nas taxas de criminalidade; e menor exposição ao tráfego; e melhor acesso a serviços de saúde e previdência. Essas categorias de *bens e serviços inconspícuos* têm, em sua maioria, características de bens públicos, dada a impossibilidade de ofertá-los sem incorrer no problema de *free-rider*. Conforme apontado por Galbraith, os agentes tendem a abdicar desses bens e serviços em favor de bens demonstrativos, dado que esses últimos são fartamente sinalizados pela publicidade e pelo consumo alheio.

No que concerne à tributação sobre o luxo, Frank aponta que o consumidor de bens posicionais usufrui de um ganho de *status* que só é possível devido à existência dos indivíduos incapazes de consumir os mesmos bens. Assim, esses últimos são responsáveis por ceder *status* ao consumidor de bens de luxo, e, ao mesmo tempo, incorrem em um custo devido aos efeitos psicológicos de ocupar posições inferiores na estrutura social. A taxa progressiva sobre o consumo serviria como uma forma de recompensar os agentes de menor *status*, ou, em outras palavras, compensar a influência da externalidade posicional negativa. Frank afirma ainda que a taxa sobre bens posicionais serviria como uma forma de reequilibrar a sinalização econômica que tende a incentivar o consumo posicional, favorecendo o consumo de bens e serviços capazes de trazer ganhos de bem estar permanentes para toda a sociedade.

A análise teórica acerca do consumo e taxa de bens conspícuos deixa claro alguns pontos fundamentais: (i) os efeitos deletérios desse tipo de consumo, principalmente no que afeta os países subdesenvolvidos e as camadas menos favorecidas da população; (ii) uma concordância de eminentes economistas de diversas escolas (Smith, Ricardo, Rae, Mill, Keynes, Nurkse e Frank) de que a taxa progressiva sobre o luxo pode ser considerada como uma alternativa menos danosa – e, em certa medida, desejável – de tributação; (iii) a tributação progressiva sobre o luxo tem como objetivo reequilibrar os incentivos econômicos em favor de bens ou atividades não conspícuas, que diferentemente do consumo demonstrativo, são capazes de prover ganhos de bem estar de longo prazo; (iv) a renda arrecadada através da tributação progressiva sobre o luxo deve ser direcionada aos agentes de menor renda e ao provimento de bens públicos capazes de proporcionar ganhos permanentes de bem estar.

A partir das constatações acima, essa tese buscou investigar quais são os determinantes do consumo conspícuo no Brasil (especificamente no que se refere à importação de luxo) e como esse consumo é tributado (especificamente no que concerne a taxa federal). Para tanto foi

construída uma série de importação de bens de luxo para os anos de 2011 e 2020. Essa construção se fez necessária devido à inexistência de dados disponíveis para esse setor. A escolha dos 295 bens que compõe a série foi realizada a partir da literatura de Economia Posicional e *Marketing* (para o segmento de luxo no contexto brasileiro) e conta com bens das seguintes categorias: perfumaria, moda (acessórios pessoais, vestuário e calçados), automóveis, aeronaves, embarcações, joalheria e relojoaria.

A partir da série construída, foram testadas duas hipóteses baseadas na revisão bibliográfica: (i) o consumo importado de bens conspícuos possui alta elasticidade renda (hipótese Nurkse); e (ii) o consumo de bens conspícuos possui baixa elasticidade preço (hipótese Veblen). Para tanto foi utilizado um modelo vetor auto regressivo (VAR) de modo a mensurar as elasticidades renda, câmbio e preço médio das importações de luxo. Devido à ausência de estudos empíricos acerca do consumo conspícuo, assim como a utilização exclusiva de dados acerca de importações, recorreu-se a literatura de determinantes de importação nacional para a formulação do modelo.

A partir do VAR(4) estimado, chegou-se à conclusão de que a importação de luxo possui alta elasticidade renda absoluta e que choques na renda geram efeitos de longo prazo (aproximadamente 13 meses) na importação desses bens. Dessa forma, para o período analisado, não se pode rejeitar a hipótese Nurkse (hipótese 1). Ou seja, em períodos de crescimento econômico há um forte vazamento da renda nacional via importação de luxo. Segundo Nurkse, essa pode ser explicada pelo descolamento entre a rápida emulação de padrões de consumo pelas elites nacionais conjuntamente com a dinâmica lenta e de longo prazo na produção dos bens de luxo. Outra explicação possível se deve às próprias características do consumo de luxo, que tende a favorecer às marcas importadas. Essa fuga de capital pode gerar pressões na balança de pagamento, e redução da poupança e do investimento internos.

Ainda com relação à renda, os resultados apontaram para uma baixa influência das importações de luxo no PIB, demonstrando uma pequena participação desse setor na renda nacional. Conclui-se, portanto, que apesar do caráter pró-cíclico dessas importações, uma queda nessa atividade não gera efeitos significativos na economia como um todo. O modelo demonstrou também que, para o período analisado, não se pode rejeitar a hipótese Veblen (hipótese 2), de que a importação de bens demonstrativos possui baixa elasticidade preço médio. Esse ponto indica que, para bens importados, apesar do alto preço ser uma das condições necessárias para a categorização como luxo, a variação do preço médio desses não gera alterações significativas em sua demanda.

Dadas a discussão teórica e o resultado do modelo testado, defende-se que uma política de tributação progressiva sobre bens de luxo é desejada para o Brasil, pelos seguintes motivos: (i) devido a inelasticidade com relação ao preço médio, um aumento da carga tributária teria pouco efeito na redução da importação de luxo, dessa forma, além de constituir fonte de receita pública, teria pouco efeito nas atividades econômicas ligadas a essa atividade; (ii) caso um aumento tributário gere redução da importação, essa serviria como amortecedor do vazamento de renda para o exterior e, conseqüentemente, da pressão na balança comercial em períodos de aceleração do crescimento econômico; e (iii) caso um aumento tributário gere redução da importação, haveria um baixo efeito sobre a atividade econômica, dada a inelasticidade do PIB com relação à importação desse tipo de bem.

Do ponto de vista legal, a instituição de tarifas progressivas sobre o luxo está amparada pelo art. 145 da Constituição Federal, no qual está disposto que, respeitados os direitos individuais, o patrimônio, os rendimentos e as atividades do contribuinte, os tributos devem ser graduados pela capacidade econômica do indivíduo. Por natureza, bens de luxo possuem preços elevados, e, por conseqüência, são consumidos quase que exclusivamente por indivíduos de alta capacidade econômica.

A análise acerca da estrutura tributária federal sobre bens de luxo atual demonstra alguns pontos claramente incompatíveis com o princípio da capacidade de pagamento, são eles: (i) isenção de II, PIS/PASEP e COFINS para aeronaves a jato de pequeno porte e helicópteros de pequeno e médio portes; (ii) Tarifa de IPI semelhante ao que é cobrado sobre carros populares para esses bens (6.5%); (iii) total ausência de progressividade nas tarifas cobradas sobre motocicletas; (iv) embarcações recreativas tais como iates e motos aquáticas de qualquer comprimento são taxadas por quase metade da alíquota paga no II para carros populares, e pela mesma alíquota paga por motos populares; (v) com relação ao IPI, as embarcações recreativas supracitadas são taxadas por tarifas menores que um terço do pago por motocicletas populares e semelhante à automóveis de cilindradas até 1.500 cm³; (vi) total ausência de progressividade no que tange ao tamanho das embarcações recreativas; (vi) a baixa progressividade das taxas incidentes sobre jatos de pequeno porte, helicópteros de pequeno e médio portes e embarcações recreativas é potencializada pela total isenção desses bens no pagamento do IPVA; e (vii) obras de arte e antiguidades com mais de 100 anos contribuem com a menor taxa de II dentre os bens de luxo analisados. Em contrapartida, notou-se que a estrutura tributária federal pode ser considerada relativamente progressiva para automóveis. Notou-se também que, dada a política protecionista

voltada à indústria automotiva e de moda, o II funciona tangencialmente como um imposto sobre o luxo importado.

Qualquer sistema de tributação é por natureza um mecanismo discricionário de redistribuição da renda. Em sociedades democráticas, esse sistema faz parte do pacto social e é necessário para financiamento das atividades essenciais do Estado. E ainda, sua estrutura deve refletir diretamente os anseios e as necessidades da população. Conforme foi visto ao longo desse trabalho, o comportamento de consumir conspicuamente gera uma série de problemas, principalmente para a população de baixa renda. Dessa forma, uma tributação progressiva sobre o luxo representaria uma forma de diminuir a exposição dos indivíduos às externalidades negativas do consumo desses bens. Essa funcionaria tal como outras formas legais de limitar o comportamento individual de maneira a proteger o bem estar coletivo, tais como: legislação ambiental; regulação de segurança no trabalho; regulação de horas extras; e poupança compulsória voltada a financiar previdência, assistência social e o sistema público de saúde.

Sob essa perspectiva, a tributação progressiva sobre os bens conspícuos não funciona como uma lei suntuária que proíbe o consumo de determinados bens, mas sim como uma forma de corrigir o desequilíbrio dos incentivos de mercado que tendem a favorecer os gastos conspícuos em detrimento do consumo não demonstrativo. Em outras palavras, é um mecanismo que objetiva equilibrar a sinalização entre o que é racional do ponto de vista individual do que é racional do ponto de vista social. Para o caso específico do Brasil, resguardadas as limitações de dados e do modelo utilizado nessa tese, pode-se afirmar ainda que essa tributação funcionaria como forma de reduzir o *efeito demonstração internacional*, e por consequência o vazamento de renda para o exterior em períodos de crescimento econômico.

A partir do presente estudo, não se pretende propor uma reformulação geral do sistema tributário brasileiro – nos moldes do que foi apresentado por Frank (1999). Apesar de se concordar com a perspectiva de Hirsch e Frank acerca da complexidade do consumo posicional, assim como da dificuldade estatal em formular políticas de taxaço discricionária por categoria de bens, entende-se que do ponto de vista político, uma reforma tributária generalizada é impossível no Brasil atual. Por outro lado, dada a já complexa estrutura tributária sobre bens, não é recomendável a criação de um novo tributo voltado exclusivamente sobre o luxo. Pelo contrário, conforme foi visto, a estrutura tributária presente já é capaz de comportar alíquotas progressivas sobre bens demonstrativos.

Ressalta-se ainda que, um dos pontos de entrave para uma política tributária discricionária por categorias de bens é relativa à necessidade de uma classificação exaustiva sobre cada bem que

circula no mercado. Nesse quesito, o Brasil, assim como os demais países da América Latina, já conta com classificação NCM. Toda a tributação brasileira sobre bens já utiliza tal classificação. Portanto, conclui-se que as distorções encontradas na tributação federal sobre o luxo são facilmente resolvidas através de modificações pontuais das alíquotas de II, IPI, PIS/PASEP e COFINS. A discussão que buscou-se incitar com essa tese se mostra extremamente atual dada a perspectiva de votação de uma reforma tributária em 2023. A simplificação – extremamente necessária – da tributação sobre o consumo deve levar em conta, não somente as distorções apresentadas nessa tese, mas ser cuidadosa o suficiente para que os indícios de progressividade presentes na legislação atual não sejam perdidos.

REFERÊNCIAS

- ALPIZAR, F.; CARLSSON, F.; JOHANSSON-STENMAN, O. How much do we care about absolute versus relative income and consumption? *Journal of Economic Behavior & Organization*, v. 56, n.3, 2005, p. 405-421.
- ALVARENGA, R. A tributação na importação de aeronaves. *Revista da SBDA: direito aeronáutico e direito espacial*, n.89, 2006, p. 12-16.
- AMALDOUSS, W.; JAIN S. Pricing of conspicuous goods: a competitive analysis of social effects. *Journal of Marketing Research*, v. 42, n. 1, 2004.
- AMALDOUSS, W.; JAIN S. Conspicuous consumption and sophisticated thinking. *Management Science*, v. 51, n. 10, 2005.
- ANTINYAN, A.; HORVÁTH G.; JIA, M. Curbing the consumption of positional goods: Behavioral interventions versus taxation. *Journal of Economic Behavior and Organization*, v.179, 2020, p. 1-21.
- AO, F. *Optimal commodity taxation under international positional and environmental externalities*. 2017. Dissertação - Master's Program in Economics, Umea Universitet, Umea.
- ARONSSON, T.; JOHANSSON-STENMAN, O. When the Joneses' Consumption Hurts: Optimal Public Good Provision and Nonlinear Income Taxation. *Journal of Public Economics* v.92, 2008, p. 986-997.
- ARONSSON T.; JOHANSSON-STENMAN, O. Positional Concerns in an OLG Model: Optimal Labor and Capital Income Taxation. *International Economic Review*, v.51, n.4, 2010, p. 1071-1095
- ARONSSON T.; JOHANSSON-STENMAN, O. (2014). When Samuelson met Veblen abroad: National and global public good provision when social comparisons matter. *Economica*, 81(322), 224-243.
- ARONSSON T.; JOHANSSON-STENMAN, O. Keeping up with the Joneses, the Smiths and the Tanakas: On international tax coordination and social comparisons. *Journal of Public Economics*, v.131, 2015, p. 71-86.

- ARONSSON T.; JOHANSSON-STENMAN, O. Paternalism against Veblen: Optimal Taxation and Non-respected Preferences for Social Comparisons. *American Economic Journal: Economic Policy*, v.10, n. 1, 2018, p. 39–76
- ARROW, K. J. Book review of *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior*. (James S. Duesenberry). *American Economic Review*, v. 40, n. 5, 1950, p. 906-911.
- ARROW, K. J.; DASGUPTA P. S. Conspicuous consumption, inconspicuous leisure. *The Economic -Journal*, v. 119, n. 541, 2009.
- ASH, C.; DOWNLING, J. M. *Positional goods or positional people?* Implications for taxation and happiness. Working Paper n.062. Henley Business School University of Reading, Greenlands, 2008.
- AZEVEDO, A. F. Z.; PORTUGAL, M. S. Abertura comercial brasileira e instabilidade da demanda por importações. *Nova Economia*, v. 8, n. 1, 1998, p. 37-63.
- BACKHAUS, J. (ed) *The Elgar Companion to Law and Economics*. Cheltenham: Edward Elgar, 2005.
- BAGWELL, L. S.; BERNHEIM B. D. Veblen effects in a theory of conspicuous consumption. *The American Economic Review*, v. 86, n. 3, 1996.
- BALDARENAS, J. N.; CARDOSO, F. G.; REIS, C. F. de B. Luxo e subdesenvolvimento: reflexões sobre as possibilidades econômicas dos nossos netos. *Cadernos do desenvolvimento*, v. 15, n. 27, 2020, p. 11-35.
- BALLESTER, C.; CALVÓ-ARMENGOL, A.; ZENOU, Y. Who's who in networks. Wanted: The key player. *Econometrica*, v.74, n.5, 2006, p.1403–1417.
- BASMANN, R. L.; MOLINA D. J.; SLOTTJE, D. J. A note on measuring Veblen's theory of conspicuous consumption. *The Review of Economics and Statistics*, v. 70, n. 3, 1988.
- BEATH, J.; FITZROY, F. *Status, Happiness, and Relative Income*. IZA Discussion Paper n. 2658, IZA – Institute of Labor Economics, Alemanha, 2007.
- BRANCHFLOWER, D. G.; OSWALD, A. J. *Happiness and the human development index: the paradox of Australia*. Working Paper n. 11416, National Bureau of Economic Research, Cambridge, 2005.
- BREKKE, K. A.; HOWARTH, R. B.; NYBORG, K. Status-seeking and material affluence: evaluating the Hirsch hypothesis. *Ecological Economics*, v. 45, n. 1, 2003, p. 23-39.

BILANCINI, E.; BONCINELLI, L. Ordinal vs cardinal status: Two examples. *Economics Letters*, v.101, n.1, 2008, p. 17–19.

BRASIL. Receita Federal. Download NCM. Disponível em: [Download NCM - Nomenclatura Comum do MERCOSUL — Receita Federal \(www.gov.br\)](#). Acesso em: 20 de fevereiro de 2023.

BRASIL. Constituição (1988). Constituição [da] República Federativa do Brasil. Brasília: Senado Federal, 1988. Disponível em: [Constituição \(planalto.gov.br\)](#). Acesso em: 21 fev. 2023.

BRASIL. Decreto nº 6.759, de 5 de fevereiro de 2009. Brasília, 2009. Disponível em: [Decreto nº 6759 \(planalto.gov.br\)](#). Acesso em: 21 fev. 2023.

BRASIL. Decreto nº 7212, de 15 de junho de 2010. Brasília, 2010. Disponível em: [Decreto nº 7212 \(planalto.gov.br\)](#). Acesso em: 21 fev. 2023.

BRASIL. Decreto-Lei nº 34, de 18 de novembro de 1966. Brasília, 1966. Disponível em: [Del0034 \(planalto.gov.br\)](#). Acesso em: 21 fev. 2023.

BRASIL. Decreto-lei nº 37, de 18 de novembro de 1966. Brasília, 1966. Disponível em: [Del0037 \(planalto.gov.br\)](#). Acesso em: 21 fev. 2023.

BRASIL. Decreto-lei nº 1.804, de 3 de setembro de 1980. Brasília, 1980. Disponível em: [Temp64 \(camara.leg.br\)](#). Acesso em: 21 fev. 2023.

BRASIL. Lei nº 3.244, de 14 de agosto de 1957. Brasília, 1957. Disponível em: [Temp64 \(camara.leg.br\)](#). Acesso em: 21 fev. 2023.

BRASIL. Lei nº 5.172, de 25 de outubro de 1966. Brasília, 1966. Disponível em: [L5172COMPILADO \(planalto.gov.br\)](#). Acesso em: 21 fev. 2023.

BRASIL. Lei 10.865, de 30 de abril de 2004. Brasília, 2004. Disponível em: [L10865 \(planalto.gov.br\)](#). Acesso em: 21 fev. 2023.

BRASIL. Lei 13.097, de 19 de janeiro de 2015. Brasília, 2015. Disponível em: [L13097 \(planalto.gov.br\)](#). Acesso em: 21 fev. 2023.

BRASIL. Lei-complementar nº 7, de 7 de setembro de 1970. Brasília, 1970. Disponível em: [Lcp07 \(planalto.gov.br\)](#). Acesso em: 21 fev. 2023.

BRASIL. Lei-complementar nº 8, de 3 de dezembro de 1970. Brasília, 1970. Disponível em: [Lcp08 \(planalto.gov.br\)](#). Acesso em: 21 fev. 2023.

BRASIL. Lei-complementar nº 26, de 11 de setembro de 1975. Brasília, 1975. Disponível em: [Lcp26 \(planalto.gov.br\)](http://planalto.gov.br). Acesso em: 21 fev. 2023.

BRASIL. Lei Complementar nº 70, de 30 de dezembro de 1991. Brasília, 1991. Disponível em: [Lcp70 \(planalto.gov.br\)](http://planalto.gov.br). Acesso em: 21 fev. 2023.

BRASIL. Supremo Tribunal Federal. **Recurso Extraordinário (RE) 379572**. Não incide Imposto de Propriedade de Veículos Automotores (IPVA) sobre embarcações (Art. 155, III, CF/88 e Art. 23, III e § 13, CF/67 conforme EC 01/69 e EC 27/85). Relator: Min. Gilmar Mendes, 11/04/2007. Disponível em: <https://www.jusbrasil.com.br/jurisprudencia/stf/757568>. Acesso em: 14 de Junho de 2023.

BUENO, R. L da S. *Econometria de Séries Temporais*. São Paulo: Cengage Learning, 2011.

CAMATTA, R. B.; SALLES, A. O. T. Interpolação ou Incorporação? Uma análise da trajetória teórica entre a Nova Economia Institucional e a Economia da Informação. *Revista de Economia*, v. 42, n. 79, 2021, p. 571-594.

CAMATTA, R. B.; SALLES, A. O. T. Consumo e taxação de bens conspícuos na ciência econômica: um debate entre a Escola Clássica, a Economia Institucional Original e John Maynard Keynes. *História Econômica & História de Empresas*, v. 25, n. 2, 2022, p. 349-379.

CANTERBERY, E. R. The Theory of Leisure Class and The Theory of Demand. In: SAMUELS, W. J. (Org.) *The Founding of Institutional Economics: The Leisure Class and Sovereignty*. London and New York: Routledge, 1998.

CARLISLE, R. P. *Handbook to life in America: The Gilded Age, 1870 to 1900*. New York: Infobase Publishing, 2009.

CARLSSON F.; JOHANSSON-STENMAN, O.; MARTINSSON, P. Do You Enjoy Having More than Others? Survey Evidence of Positional Goods. *Economica*, v.74, n. 296, 2007, p. 586-598.

CARVALHO, A.; PARENTE, M. A. *Estimação de equações de demanda de importações por categorias de uso para o Brasil (1978/1996)*. Texto para discussão n. 636. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, Brasília, 1999.

CARVALHO, T. da C.; MESQUITA, J. M. C. da. Aspectos Influentes da Decisão de Compra de Bens de Luxo: estudo do comportamento do consumidor de alta renda de Belo Horizonte. *Revista Gestão & Tecnologia, Pedro Leopoldo*. v.9, n.2, 2009, p. 1-18.

- CAVALCANTI, M. A. F. H. Identificação de modelos VAR e Causalidade de Granger: Uma nota de advertência. *Economia Aplicada*, v. 14, n. 2, 2010, p. 251-260.
- CHAO, A.; SCHOR, J. B. Empirical tests of status consumption: evidence from women's cosmetics. *Journal of Economic Psychology*, v. 19, n. 1, 1998, p. 107-131.
- CHIANG, A. C. The "Demonstration Effect" in a Dual Economy. *The American Journal of Economics and Sociology*, v.18, n.3, 1959.
- CLARK, A. E.; SENIK, C. Who compares to whom? The anatomy of income comparisons in Europe. *The Economic Journal*, v.120, n.544, 2010, p. 573-594.
- CORNEO, G.; GRÜNER, H. P. Social limits to redistribution. *The American Economic Review*, v.90, n.5, 2000, p. 1491–1507.
- CORNEO, G.; GRÜNER, H. P. Individual preferences for political redistribution. *Journal of Public Economics*, v.83, n.1, 2002, p. 83–107.
- CORNEO, G.; JEANNE, O. Snobs, bandwagons, and the origin of social customs in consumer behavior. *Journal of Economic Behavior & Organization*, v. 32, 1997a.
- CORNEO, G.; JEANNE, O. Conspicuous consumption, snobbism and conformism. *Journal of Public Economics*, v. 66, 1997b.
- CORNEO, G.; JEANNE, O. Status, the Distribution of Wealth, and Growth. *Scandinavian Journal of Economics* v. 103, n.2, 2001, p. 283-293.
- CUNYNGHAME, H. Some improvements in simple geometrical methods of treating exchange value, monopoly, and rent. *The Economic Journal*, n. 5, v. 2, 1892, p. 35-52
- DARWIN, C [1859]. Sobre a Origem das Espécies por meio da seleção natural ou A preservação de raças favorecidas na luta pela vida. São Paulo: Edipro, 2018.
- DICKEY, D. A.; FULLER, W. A. Likelihood ratio statistics for autoregressive time series with a unit root. *Econometrica*, v. 49, n. 4, 1981, p. 1057-1073.
- DINIZ, C. *O mercado de luxo no Brasil*. São Paulo: Seoman, 2012.
- DINIZ, C.; ATWAL, G.; BRYSON, D. Understanding the Brazilian Luxury Consumer. In: ATWAL, G. BRYSON, D. *Luxury Brands in Emerging Markets*. Palgrave Macmillan: Nova York, 2014.
- DRAKOPOULOS, S. A. Keynes' economic thought and the theory of consumer behaviour. *Scottish Journal of Political Economy*, v. 39, n. 3, 1992, p. 318-336.

DUESENBERY, J. S. (1949). *Income, saving and the theory of consumer behavior*. Cambridge: Harvard University Press, 1952.

DUNCAN, O. T. Does money buy satisfaction? *Social Indicators Research*, v.2, 1975, p. 267–274.

EASTERLIN, R. A. Does Economic Growth Improve the Human Lot? In: DAVID, P. A.; REDER, M. W. (eds) *Nations and Households in Economic Growth: Essays in Honor of Moses Abramovitz*. New York: Academic press, inc., 1974, p. 89-125.

EASTERLIN, R. A. Will raising the incomes of all increase the happiness of all?. *Journal of Economic Behavior and Organization*, v.27, 1995, p. 35–47.

EASTERLIN, R. A. Income and Happiness: towards a unified theory. *The Economic Journal*, v.11, 2001, p.465-484.

ECKERSTORFER, P. Relative consumption concerns and the optimal tax mix. *Journal of Public Economic Theory*, v.16, n.6, 2014, p. 936–958.

ECKERSTORFER, P.; WENDNER, W. Asymmetric and non-atmospheric consumption externalities, and efficient consumption taxation. *Journal of Public Economics*, v.106 2013, p.42–56

ELLIOTT, W. Y. *The Political Economy of America Foreign Policy: its concepts, strategy, and limits*. New York: Holt, 1955.

FERRER-I-CARBONELL, A. Income and well-being: an empirical analysis of the comparison income effect. *Journal of Public Economics*, v.89, n.4-6, 2005, p. 997-1019.

FGV/ IBRE – CODACE. 02 de fevereiro de 2023, Rio de Janeiro. Comitê de Datação de Ciclos Econômicos. Disponível em: [SONDAGEM CONJUNTURAL \(fgv.br\)](https://www.fgv.br/ibre/codace/sondagem-conjuntural). Acesso em: 20 de fevereiro de 2023.

FILGUEIRAS, A. P. A.; QUEIROZ, C. T. M. de; SILVA, F. D. F. de. Mercado do Luxo – Indicadores que favorecem o consumo do luxo no brasil. Trabalho apresentado no 13º Colóquio de moda, São Paulo, 2017. Disponível em: [co_5_MERCADO_DO_LUXO.pdf \(coloquiomodacomod.com.br\)](https://www.coloquiomodacomod.com.br/co_5_MERCADO_DO_LUXO.pdf). Acesso em: 21 de fevereiro de 2023.

FISCHER I. The Double Taxation of Savings. *The American Economic Review*, v.29, n.1, 1939, p. 16-33.

FITZGERALD, F. S. (1925). *The great Gatsby*. London: Wordsworth Editions Limited, 1993.

FRANK, R. H. *Choosing the right pond: human behavior and the quest for status*. New York: Oxford University Press, 1985.

FRANK, R. H. *Luxury Fever: Why money fails to satisfy in an era of excess*. New York: The Free Press, 1999.

FRIEDMAN, M. *A Theory of the Consumption Function*. New Jersey: Princeton University Press, 1957.

FRIEDMAN, M. *Capitalism and Freedom*. Chicago: University of Chicago Press, 1962.

FURTADO, C. *Teoria e política do desenvolvimento econômico*. São Paulo: Editora Nacional, 1971.

FURTADO, C. *O Mito do Desenvolvimento Econômico*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1974.

FURTADO, C. *Os ares do mundo*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1991

GALBRAITH, J. K. [1958] *The Affluent Society*: fortieth anniversary edition. New York: Houghton Mifflin Company, 1998.

GALLICE, A. Social status, preferences for redistribution and optimal taxation: a survey. *Economics: The Open-Access*, v.12, 2018, p. 1-17.

GALLICE, A., AND GRILLO, E. A model of educational investment, social concerns, and inequality. *The Scandinavian Journal of Economics*, v.121, n.4, 2018.

GHIGLINO, C.; GOYAL, S. Keeping up with the neighbors: social interaction in a market economy. *Journal of the European Economic Association*, v.8, n.1, 2010, p. 90-119.

Global Powers of Luxury Goods 2015: Engaging the future luxury consumer. Deloitte Touche Tohmatsu Limited, 2015. Disponível em: [gx-cb-global-power-of-luxury-web.pdf \(deloitte.com\)](#). Acesso em: 20 de fevereiro de 2023.

Global Powers of Luxury Goods 2016: Disciplined innovation. Deloitte Touche Tohmatsu Limited, 2016. Disponível em: [ch-en-cb-global-powers-of-luxury-goods-2016.pdf \(deloitte.com\)](#). Acesso em: 20 de fevereiro de 2023.

Global Powers of Luxury Goods 2017: The new luxury consumer. Deloitte Touche Tohmatsu Limited, 2017. Disponível em: [gx-cip-global-powers-luxury-2017.pdf \(deloitte.com\)](#). Acesso em: 20 de fevereiro de 2023.

Global Powers of Luxury Goods 2018: Shaping the future of the luxury industry. Deloitte Touche Tohmatsu Limited, 2018. Disponível em: [Deloitte Global Powers of Luxury Goods 2018 | Deloitte Österreich](#). Acesso em: 20 de fevereiro de 2023.

Global Powers of Luxury Goods 2019: Bridging the gap between the old and the new. Deloitte Touche Tohmatsu Limited, 2019. Disponível em: [Global-Powers-of-Luxury-Goods-abril-2019.pdf \(deloitte.com\)](#). Acesso em: 20 de fevereiro de 2023.

Global Powers of Luxury Goods 2020: The new age of fashion and luxury. Deloitte Touche Tohmatsu Limited, 2020. Disponível em: [at-global-powers-luxury-goods-2020.pdf \(deloitte.com\)](#). Acesso em: 20 de fevereiro de 2023.

Global Powers of Luxury Goods 2021: Breakthrough luxury. Deloitte Touche Tohmatsu Limited, 2021. Disponível em: [at-global-powers-of-luxury-goods-2021.pdf \(deloitte.com\)](#). Acesso em: 20 de fevereiro de 2023.

GORDON, R. J. *Macroeconomics*. Boston: Little Brown, 1978.

GREENWOOD J. T. *The Gilded Age: a history in documents*. New York: Oxford University Press, 2003.

HARROD, R. The Possibility of Economic Satiety—Use of Economic Growth for Improving the Quality of Education and Leisure. In: *Problems of United States Economic Development*. New York: Committee for Economic Development, 1958, p. 207-213.

HECKESCHER, E. F. *Mercantilism: volume I*. New York: Routledge, 1994.

HEFFETZ, O. A Test of Conspicuous Consumption: Visibility and Income Elasticities. *The Review of Economics and Statistics*, v.93, n.4, 2011.

HICKS, J. R.; ALLEN, R. G. D. A Reconsideration of the Theory of Value. *Economica*, v. 1, n. 2, 1934, p. 196-219.

HICKS, J. Mr Keynes and the classics: a suggested interpretation. *Econometrica*, v. 5, n. 2, p. 147-159, Apr. 1937.

HIRSCH, F. (1977) *Social Limits to Growth*. London: Taylor & Francis e-Library, 2005.

HODGSON, G. M. Thorstein Veblen and post-Darwinian economics. *Cambridge Journal of Economics*, v. 16, n. 3, 1992, p. 285-301.

HODGSON, G. M. The approach of institutional economics. *Journal of Economic Literature*, n. 1, v. 36, 1998a, p. 166-192.

HODGSON, G. M. On the evolution of Thorstein Veblen's evolutionary economics. *Cambridge Journal of Economics*, v. 22, n. 4, 1998b, p. 415-431.

HODGSON, G. M. The Enforcement of Contracts and Property Rights: Constitutive versus Epiphenomenal Conceptions of Law. *International Review of Sociology*, n.13, v.2, 2003, p. 373-89.

HODGSON, G. M. *The evolution of institutional economics agency, structure and darwinism in american institutionalism*. London and New York: Routledge, 2004a.

HODGSON, G. M. Veblen and darwinism. *International Review of Sociology/Revue Internationale de Sociologie*, v. 14, n. 3, 2004b, p. 343-361.

HODGSON, G. M. On the Institutional Foundations of Law: The Insufficiency of Custom and Private Ordering. *Journal of Economic Issues*, n.43, v.1, 2009, p. 143-66.

HODGSON, G. M. Institutions and the Economy. In: ZAFIROVSKY, M. (ed.) *A Modern Guide to Economic Sociology*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited, 2020.

HOFFMAN, J. Novel Luxury: Made in Brazil. In: ATWAL, G. BRYSON, D. *Luxury Brands in Emerging Markets*. Palgrave Macmillan: Nova York, 2014.

HOLLANDER, S. C. Sumptuary legislation: demarketing by edict. *Journal of MacroMarketing*, v. 4, n. 1, 1984, p. 4-16.

HOWARTH, R. B. Status effects and environmental externalities. *Ecological Economics*, n.16, 1996, p. 209-219.

IRELAND, N. Optimal income tax in the presence of status effects. *Journal of Public Economics*, v. 81, n. 2, 2001, p. 193-212.

JAMES, J. Positional Goods, Conspicuous Consumption and the International Demonstration Effect Reconsidered. *World Development*, v.15, n.4, 1987.

JEVONS, William, S [1871]. *A teoria da economia política*. São Paulo: Nova Cultural, 1996.

JOHANSEN, S. Statistical analysis of cointegration vectors. *Journal of Economic Dynamics and Control*, v. 12, n. 2-3, 1988, p. 231-254.

JOHNSON, H. G. A Note on the Effect of Income Redistribution on Aggregate Consumption with Interdependent Consumer Preferences. *Economica*, v.18, n.71, 1951.

KALDOR, N [1955]. *An Expenditure Tax*. London and New York: Routledge, 2003.

KANBUR, R.; TUOMALA, M. Relativity, inequality, and optimal nonlinear income taxation. *International Economic Review*, v.54, n.4, 2013, p. 1199-1217.

KAPTEYN, A.; WANSBEEK, T. The individual welfare function: A review. *Journal of Economic Psychology*, v.6, n.4, 1985, p. 333-363.

KAWAMOTO, C. T.; SANTANA, B. L.; FONSECA, H. Elasticidade renda e elasticidade preço das exportações e das importações de produtos industrializados no Brasil (2003-2010): uma avaliação utilizando dados em painel. *Revista de Economia*, v. 39, n. 2, 2013, p. 139-159.

KEYNES, J. M. (1930). Economic possibilities for our grandchildren. In: PECCHI, L.; PIGA, G. (Org.). *Revisiting Keynes Economic possibilities for our grandchildren*. London: The MIT Press, 2008.

KEYNES, J. M. (1936). *The general theory of employment, interest, and money*. New York: Harvest/HBJ, 1964.

KEYNES, J. M. *Activities 1906-1914: India and Cambridge*. New York: Cambridge University Press, 2012a.

KEYNES, J. M. *Activities 1939-1945: internal war finance*. New York: Cambridge University Press, 2012b.

KEYNES, J. M (1919). *The economic consequences of peace*. New York: Cambridge University Press, 2012c.

KOBUNDA, C. N.; RAMALHETE, R. R.; MONTE, E. Z. Os Determinantes da Inflação na República Democrática Do Congo: um Estudo Econométrico (2005-2015). *Revista de Economia*, v. 42, n. 77, 2021, p. 116-141.

KÖNIG, T.; LAUSEN, T.; WAGENER, A. *Image concerns and the political economy of publicly provided private goods*. Working Paper Series n. 6304, CESifo Group, Munich, 2017.

KREGEL, J. A. *Nurkse and the Role of Finance in Development Economics*. In: KATTEL, R.; KREGEL, J. A.; REINERT, E. S. *Ragnar Nurkse (1907-2007): Classical Development Economics and its Relevance for Today*. London: Anthem Press, 2007.

KUHN, P.; KOORMAN, P.; SOETEVEN, P.; KAPTEYN, P. *The Own and Social Effects of an Unexpected Income Shock: Evidence from the Dutch Postcode Lottery*. Working paper, Tilburg University and Rand Corporation, Tilburg, 2008.

- KWIATKOWSKI, D.; PHILLIPS, C.B, P.; SCHMIDT, P.; SHIN, Y. Testing the null hypothesis of stationarity against the alternative of a unit root: How sure are we that economic time series have a unit root? *Journal of econometrics*, v. 54, n. 0304-4076, 1992, p. 159-178.
- LEAMER, E.; STERN, R. Quantitative international economics. Boston: Allyn and Bacon, 1970.
- LEIBENSTEIN, H. Bandwagon, Snob, and Veblen effects in the theory of consumers demand. *The Quarterly Journal of Economics*, v. 64, n. 2, 1950, p. 183-207.
- LÜTKEPOHL, H. *New introduction to multiple time series analysis*. Berlin: Springer, 2006
- LUTTMER, E.F. Neighbors as negatives: Relative earnings and well-being. *The Quarterly Journal of Economics*, v.120, n.3, 2005, p. 963–1002.
- MANDEVILLE, B. *The fable of the bees: or, private vices, publick benefits*. Oxford: Clarendon Press, 1714.
- MARSHALL, A. (1890). *Princípios de economia*, v. 1. São Paulo: Editora Nova Cultural Ltda., 1996a.
- MARX, K. (1867). *O capital: crítica da economia política* (volume 1, tomo 1). São Paulo: Editora Nova Cultural Ltda., 1996a.
- MARX, K. (1867). *O capital: crítica da economia política* (volume 1, tomo 2). São Paulo: Editora Nova Cultural Ltda., 1996b.
- MASON, R. Conspicuous consumption in economic theory and thought. In: FULLBROOK, E. (Org.). *Intersubjectivity in economics: agents and structures*. London and New York: Routledge, 2002, p. 85-104.
- MASON, R. Interpersonal effects on consumer demand in economic theory and Marketing thought, 1890-1950. *Journal of Economic Issues*, v. 3, n. 29, 1995, p. 871-882.
- MASON, R. *The economics of conspicuous consumption: theory and thought since 1700*. Cheltenham & Northampton: Edward Elgar, 1998.
- MASON R. The social significance of consumption: James Duesenberry's contribution to consumer theory. *Journal of Economic Issues*, v. 34, n. 3, 2000, p. 553-572.
- MAYHEW A. All Consumption is Conspicuous. In: FULLBROOK, E. *Intersubjectivity in economics: agents and structures*. London and New York: Routledge, 2002.
- MCADAMS, R. H. Relative preferences. *Yale Law Journal*, v. 1, n. 102, 1992, p. 1-104.

MCCORMICK, K. "Duesenberry and Veblen: The Demonstration Effect Revisited. *Journal of Economic Issues*, v.17, n.4, 1983.

MINISTÉRIO DA ECONOMIA/CÂMARA DE COMÉRCIO EXTERIOR/COMITÊ-EXECUTIVO DE GESTÃO. Resolução GECEX nº 288, de 21 de dezembro de 2021. Brasília, 2021. Disponível em: [RESOLUÇÃO GECEX Nº 288, DE 21 DE DEZEMBRO DE 2021 - RESOLUÇÃO GECEX Nº 288, DE 21 DE DEZEMBRO DE 2021 - DOU - Imprensa Nacional \(in.gov.br\)](#). Acesso em: 21 fev. 2023.

MINISTÉRIO DA ECONOMIA/CÂMARA DE COMÉRCIO EXTERIOR/COMITÊ-EXECUTIVO DE GESTÃO. Resolução GECEX nº 310, de 24 de fevereiro de 2022. Brasília, 2022. Disponível em: [RESOLUÇÃO GECEX Nº 310, DE 24 DE FEVEREIRO DE 2022 - RESOLUÇÃO GECEX Nº 310, DE 24 DE FEVEREIRO DE 2022 - DOU - Imprensa Nacional \(in.gov.br\)](#). Acesso em: 21 fev. 2023.

MINSKY, H. P. (1975). *John Maynard Keynes*. Campinas: Editora Unicamp, 2011.

MEADE, J. E. Mr. Lerner on "The Economics of Control". *The Economic Journal*, v. 55, n. 217, 1945, p. 47-69.

MICHELETTO, L. Optimal nonlinear redistributive taxation and public good provision in an economy with Veblen effects. *Journal of Public Economic Theory*, v.13, n.1, 2011, p. 71–96

MIRRELES, J. A. An exploration in the theory of optimal income taxation. *Review of Economic Studies*, v.38, n.2, 1971, p.175–208.

MITCHELL, W. C. *Business cycles*. Berkeley: University of California Press, 1913.

MITCHELL, W. C. The backward art of spending money. *The American Economic Review*, v. 2, n. 2, 1912, p. 269-281.

MITCHELL, W. C. The inheritance tax decision. *The Journal of Political Economy*, v. 8, n. 3, 1900, p. 387-397.

MITCHELL, W. C. The rationality of economic activity. *Journal of Political Economy*, v. 18, n. 3, 1910, p. 197-216.

MITCHELL, W. C. The suspension of specie payments, December 1861. *The Journal of Political Economy*, v. 7, n. 3, 1899, p. 289-326.

MITCHELL, W. C. *Wartime "prosperity" and the future*. New York: National Bureau of Economic Research, 1943.

MITCHELL, W. C.; KNAUTH, O. W. *Income in the United States: its amount and distribution*. New York: National Bureau of Economic Research, 1921.

MILL, J. S. (1848). *Princípios de economia política*, v. 1. São Paulo: Editora Nova Cultural Ltda., 1996a.

MILL, J. S. (1848) *Princípios de economia política*, v. 2. São Paulo: Editora Nova Cultural Ltda., 1996b.

MODIGLIANI, F.; BRUMBERG, R. Utility Analysis and the Consumption Function: An Interpretation of Cross-Section Data. In: KURIHARA, K. K. (ed) *Post-Keynesian Economics*. London: Allen & Unwin, 1955.

MONTE, E. Z. Influência da Taxa de Câmbio e da Renda Mundial nas Exportações do Estado do Espírito Santo. *Análise Econômica*, v. 33, n. 63, 2015, p. 301-323.

MORAIS, I. A. C.; PORTUGAL, M.S. A markov switching model for the Brazilian demand for imports: analyzing the import substitution process in Brazil. *Brazilian Review of Econometrics*, v. 25, n. 2, 2005, p. 173-219.

NORTH, D. *Discourses upon traded*. London: 1691.

NURKSE, R. Some International Aspects of the Problem of Economic Development. *The American Economic Review*, v.42, n.2, Papers and Proceedings of the Sixty-fourth Annual Meeting of the American Economic Association, 1952.

NURKSE, R. *Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries*. Oxford: Basil Blackwell, 1953.

PALMIERI JÚNIOR, V. *A gourmetização em uma sociedade desigual: um estudo da diferenciação do consumo de alimentos industrializados no Brasil*. 2017. 224 f. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Econômico). Universidade Estadual de Campinas, Instituto de Economia, São Paulo, Campinas, 2017.

PATSIOURAS, G.; FITCHETT, J. A. The evolution of conspicuous consumption. *Journal of Historical Research in Marketing*, v. 4, n. 1, 2012, p. 154-176.

PECCHI, L.; PIGA, G. *Revisiting Keynes: Economic possibilities for our grandchildren*. London: The MIT Press, 2008.

PHILLIPS, P. C. B.; PERRON, P. Testing for unit roots in time series regression. *Biometrika*, v. 75, n. 3, 1988, p. 335-346.

- PIGOU, A. C. Some remarks in utility. *The Economic Journal*, v. 13, n. 49, 1903, p. 58-68.
- PIGOU, A. C. The interdependence of different sources of demand and supply in a market. *The Economic Journal*, v. 23, n. 89, 1913, p. 19-24.
- PIGOU, A. C. Professor Duesenberry on Income and Savings. *Economic Journal*, v.61, n.244, 1951, p.883-885.
- PIGOU, A. C. [1920] *The Economics of Welfare*. London: Palgrave Macmillan London, 2013.
- POERSCHKE, R. P.; MORAIS, I. A. C. Determinantes da demanda brasileira por importação de arroz: uma abordagem não linear. *Revista de Economia e Sociologia Rural*, v. 52, n. 1, 2014, p.177-194.
- PORTUGAL, M. S. Um modelo de correção de erros para a demanda por importações brasileira. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, v. 22, n. 3, p. 501-540.
- RAE, J. (1834). *The sociological theory of capital: being a complete reprint of new principles of political economics*. New York: The MacMillan Company, 1905.
- RECEITA FEDERAL DO BRASIL, Instrução Normativa RFB nº 2121, de 15 de dezembro de 2022. Brasília, 2022. Disponível em: [IN RFB nº 2121/2022 \(fazenda.gov.br\)](https://fazenda.gov.br/instrucoes-normativas/instrucao-normativa-rfb-no-2121-2022). Acesso em: 21 fev. 2023.
- RESENDE, M. F. C. *Crescimento econômico, disponibilidade de divisas e importações totais e por categoria de uso no Brasil: um modelo de correção de erros*. Texto para discussão n. 714. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, Brasília, 2000.
- ROBBINS, L. *An essay on the nature & significance of economic science*. London: Macmillan & Co., Limited, 1932.
- RICARDO, D. (1817). *Princípios de economia política e tributação*. São Paulo: Editora Nova Cultural Ltda., 1996.
- SALLES, A. O. T.; CAMATTA, R. B. A interpretação marginalista do consumo conspícuo: inconsistências e limitações da síntese neoclássica da *Teoria da classe ociosa*. *Economia e Sociedade*, v. 29, n. 1, 2020, p. 237-271.
- SALLES, A. O. T.; CAMATTA, R. B. Para além do consumo conspícuo: a teoria do consumo de Thorstein Veblen em *A teoria da classe ociosa* e em *The theory of business enterprise*. In: SALLES, A. O. T.; PESSALI, H. F.; FENÁNDEZ, R. G. *Economia institucional: fundamentos teóricos e históricos*. São Paulo: Unesp, 2017, p. 337-371.

SALLES, A. O. T.; LINHAUS, S. Distinção social, distanciamento da realidade, felicidade ou necessidade? Um ensaio sobre o consumo, sua importância e significados na interpretação de Pierre Bourdieu, Jean Baudrillard e Zygmunt Bauman. *Rev. Econ. do Centro-Oeste*, Goiânia, v. 6, n. 1, 2020, p. 51-75.

SANDMO, A. (1975) Optimal taxation in the presence of externalities, *Swedish Journal of Economics* 77, 86–98.

SANTOS, A. M. A.; TEJADA, C. A. O.; JACINTO, P. A. Determinantes econômicos da demanda por importações de produtos farmoquímicos e farmacêuticos. *Cadernos de Saúde Pública*, n. 33, v.9, 2017.

SANTOS, D. F.; BARROS, G. S. A. C. Importações brasileiras de leite: impactos micro e macroeconômicos. *Economia Aplicada*, v. 10, n. 4, 2006, p. 541-559.

SARGENT, T. J. *Macroeconomic Theory*. New York: Academic Press, 1979.

SCITOVSKY, T. Foreword. In: HIRSCH, F. (1977) *Social Limits to Growth*. London: Taylor & Francis e-Library, 2005.

SENIOR, N. W. (1836). *An outline of the science of political economy*. New York: Sentry Press, 1965.

SHACKLE, G. L. S. Book review of *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior* (James S. Duesenberry). *Economic Journal*, v.61, n.241, 1951, p.131-134.

SHAYO, M. A model of social identity with an application to political economy: Nation, class, and redistribution. *American Political Science Review*, v. 103, n. 2, 2009, p. 147–174.

SISCOMEX. NCM Online. Disponível em: [Portal Único Siscomex](#). Acesso em: 20 de fevereiro de 2023.

SMITH, A. (1776). *A riqueza das nações: investigação sobre sua natureza e suas causas*, v. 1. São Paulo: Editora Nova Cultural Ltda., 1996a.

SMITH, A. (1776). *A riqueza das nações: investigação sobre sua natureza e suas causas*, v. 2. São Paulo: Editora Nova Cultural Ltda., 1996b.

SMITH, A. (1759). *Theory of moral sentiments*. Indianapolis: Liberty Fund, 1984.

SOLNICK, S. J.; HEMENWAY, D. Is more always better?: A survey on positional concerns. *Journal of Economic Behavior & Organization*, v.37, n.3, 1998, p. 373-383.

SOLNICK, S. J.; HEMENWAY, D. Are positional concerns stronger in some domains than in others? *American Economic Review*, v.95, n.2, 2005, p. 147–151.

SOUZA, P. H. G. F. de. *Uma história de desigualdade: a concentração de renda entre os ricos no Brasil, 1926-2013*. São Paulo: Hucitec: Anpocs, 2018.

STIGLITZ, J. E. Toward a general theory of consumerism: reflections on Keynes's *Economic possibilities for our grandchildren*. In: PECCHI, L.; PIGA, G. *Revisiting Keynes: Economic possibilities for our grandchildren*. London: The MIT Press, 2008, p. 41-85.

STREHLAU, S. *Marketing do luxo*. São Paulo: Cengage Learning, 2008.

TODOROVA, Z. Conspicuous consumption as routine expenditure and its place in the social provisioning process. *American Journal of Economics and Sociology*, v. 72, n. 5, 2013, p. 1883-1204.

TODOROVA, Z. Consumption as a social process. *Journal of Economic Issues*. v. XLVIII, n.3, 2014.

TVERSKY, A. AND GRIFFEN, D. Endowment and Context in Judgements of Well-being. In: STRACK F.; ARGYLE M.; SCHWARZ N. (eds.), *Subjective well-being: An interdisciplinary perspective*. New York: Pergamon Press, 1992.

VEBLEN, T. B. (1891) Some neglected points in the theory of socialism. In: CAMIC, C.; HODGSON, G. M. *Essential writings of Thorstein Veblen*, London, 2011, p. 64-76.

VEBLEN, T. B. (1897) Review of Antonio Labriola, *Essais sur la conception materialiste de l'histoire*. In: CAMIC, C.; HODGSON, G. M. *Essential writings of Thorstein Veblen*, London, 2011, p. 113-114.

VEBLEN, T. B. The economic theory of woman's dress. *Popular Science Monthly*, v. 46, n. 2, 1894, p. 198-205.

VEBLEN, T. B. (1898a). Por que a economia não é uma ciência evolucionária? In: SALLES, A. O. T.; PESSALI, H. F.; FERNÁNDEZ, R. G. (Org.). *Economia institucional: fundamentos teóricos e históricos*. São Paulo: Unesp, p. 31-52, 2017. VEBLEN, T. B. The limitations of marginal utility. *Journal of Political Economy*, v. 17, n. 9, 1909, p. 620-636.

VEBLEN, T. B. The instinct of workmanship and the irksomeness of labor. *American Journal of Sociology*, v. 4, n. 2, 1898b, p. 187-201.

VEBLEN, T. B. (1899). *The theory of the leisure class*. Oxford: Oxford University Press, 2007.

VEBLEN, T. B. The Limitations of Marginal Utility. *Journal of Political Economy*, v. 17, n. 9, 1909.

VEBLEN, T. B. (1915) *Imperial Germany and The Industrial Revolution*. Kitchener: Batoche Books, 2003.

VEBLEN, T. B. *The instinct of workmanship and the state of the industrial arts*. New York: The MacMillan Co., 1918.

VERBICARO, D.; OLIVEIRA, F. G. de. O mito da soberania do consumidor na era da hipermodernidade: a economia do nosso tempo e suas implicações no mercado de consumo. *Revista de Direito do Consumidor*, v. 141, 2022, p. 311 - 337

VILAÇA JÚNIOR, A. P.; CONCEIÇÃO, O. A. C. Conexões do pensamento de Celso Furtado com o institucionalismo vebleniano: hábitos, emulação e efeito-demonstração. *Nova Economia*, v. 31 n. 3, 2021, p. 929-954.

WENDNER, R. Growth and keeping up with the Joneses. *Macroeconomic Dynamics*, v.14, 2010, p. 176-199.

WENDNER, R.; GOULDER L.H. Status effects, public goods, provision, and excess burden. *Journal of Public Economics*, v.92 n.10-11, 2008, p. 1968-1985.

ZINI Jr., A. A. Funções de exportação e de importação para o Brasil. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, v. 18, n. 3, 1988, p. 615-61.

APÊNDICE A – PRINCIPAIS GRUPOS DE LUXO MUNDIAIS

Grupo Empresarial	País de Origem	Setor	Seleção de Marcas de Luxo
Acne Studios Holding AB	Suécia	Moda	Acne Studios
Aeffe SpA	Itália	Moda	Moschino, Pollini, Alberta Ferretti, Philosophy
Audemars Piguet & Cie	Suíça	Relojoaria	Audemars Piguet
Aurum Group Limited	Reino Unido	Joalheria, Relojoaria	Mappin & Webb, Watches of Switzerland, Goldsmiths
Bally International AG	Suíça	Moda	Bally
Breitling SA	Suíça	Joalheria, Relojoaria	Breitling
Brunello Cucinelli SpA	Itália	Moda	Brunello Cucinelli
Burberry Group plc	Reino Unido	Moda, Perfumaria, Cosméticos	Burberry
Canada Goose Holdings Inc.	Canada	Moda	Canada Goose
Canali SpA	Itália	Moda	Canali
Capri Holdings Limited	Reino Unido	Moda, Relojoaria	Michael Kors, MICHAEL Michael Kors, Jimmy Choo, Versace
CFEB Sisley SA	França	Cosméticos, Perfumaria	Sisley, Hubert, Isabelle d'Ornano
Chanel Limited	Reino Unido	Moda, Relojoaria, Joalheria, Perfumaria, Cosméticos	Chanel
Charles Tyrwhitt LLP	Reino Unido	Moda	Charles Tyrwhitt
China National Gold Group Gold Jewellery Co., Ltd	China/ Hong Kong	Joalheria	China Gold, Jin-Rujin, Jin-Shang Yin
Chow Sang Sang Holdings International Limited	China/ Hong Kong	Joalheria	SAR Chow Sang Sang
Chow Tai Fook Jewelry Group Limited	China/ Hong Kong	Joalheria, Moda	SAR Chow Tai Fook, Hearts on Fire, T Mark, Enzo, Soinlove, Monologue
Chow Tai Seng Jewellery Co., Ltd.	China/ Hong Kong	Relojoaria, Joalheria	Chow Tai Seng
Christian Dior Couture	França	Moda	Christian Dior
Christian Louboutin SA	França	Moda	Christian Louboutin
Clarins SAS	França	Cosméticos, Perfumaria	Clarins, My Blend
Coach, Inc.	Estados Unidos	Moda	Coach
Cole Haan LLC	Estados Unidos	Moda	Cole Haan
Compagnie Financière Richemont SA	Suíça	Moda, Relojoaria, Joalheria, Perfumaria, Cosméticos	Cartier, Van Cleef & Arpels, Buccellati, Piaget, Montblanc, Jaeger-LeCoultre, Vacheron Constantin, IWC, Chloé, Panerai
Coty Inc.	Estados Unidos	Perfumaria, Cosméticos	philosophy, JOOP!, Lancaster- Licensed fragrance brands: Hugo Boss, Gucci, Calvin Klein, Burberry etc
Cris Conf SpA	Itália	Moda	Pinko
DAMA SpA	Itália	Moda	Paul & Shark
Damiani SpA	Itália	Joalheria, Relojoaria	Damiani, Salvini, bliss, Calderoni
David's Bridal, Inc	Estados Unidos	Moda	David's Bridal
De Rigo SpA	Itália	Moda (Ótica)	Police, Lozza, Sting- Licensed eyewear brands
Dolce & Gabbana	Itália	Moda	Dolce&Gabbana
Eastern Gold Jade Co., Ltd	China/ Hong Kong	Joalheria, Relojoaria	Eastern Gold Jade

Elizabeth Arden, Inc.	Estados Unidos	Cosméticos, Perfumaria	Elizabeth Arden- Licensed fragrance brands
Ermenegildo Zegna Holditalia SpA	Itália	Moda	Z Zegna, Ermenegildo Zegna, Ermenegildo Zegna XXX Couture, THOM BROWNE, New York
EssilorLuxottica SA	Itália	Moda (Ótica)	Ray-Ban, Oakley, Persol, Oliver Peoples, Vogue Eyewear- Licensed eyewear brands
Euroitalia S.r.l.	Itália	Moda, Perfumaria, Cosméticos	Reporter, Naj-Oleari, Atkinsons 1799, I Coloniali- Licensed Fragrance brands: Moschino, Versace, Missoni, Dsquared2
Falke KGaA	Germany	Moda	Falke, Burlington
Farfetch Limited	Reino Unido	Moda	Off-White, Heron Preston, Palm Angels, Marcelo Burlon County of Milan, Stadium Goods, Browns
Fashion Box SpA	Itália	Moda	Replay
Festina Lotus SA	Espanha	Relojoaria	Festina, Jaguar, Calypso, Candino, Lotus
Finos SpA	Itália	Moda	Trussardi
Forall Confezioni SpA	Itália	Moda	Pal Zileri
Fossil Group, Inc.	Estados Unidos	Moda, Relojoaria	Fossil, Michele, Relic, Skagen, Zodiac- Licensed brands
Franck Muller Group	Suíça	Joalheria, Relojoaria	Franck Muller
Frederique Constant SA	Suíça	Relojoaria	FredÃ©rique Constant, Alpina, Ateliers deMonaco
Furla SpA	Itália	Moda	Furla
Gefin SpA	Itália	Moda	Etro
Gerhard D. Wempe KG	Alemanha	Joalheria, Relojoaria	Wempe, Wempe Glashutte, By Kim
Gianni Versace SpA	Itália	Moda	Versace Collection, Versus, Palazzo Versace
Giorgio Armani SpA	Itália	Perfumaria, Cosméticos, Moda, Relojoaria, Joalheria, Casa	Giorgio Armani, Emporio Armani, A X Armani Exchange
Gitanjali Gems Ltd.	Índia	Joalheria	Nakshatra, Gili, asmi, D'damas, Maya, Passion Stone
Giuseppe Zanotti SpA	Itália	Moda	Guiseppe Zanotti Design, Vicini
Golden Goose SpA	Itália	Moda	Golden Goose
Graff Diamonds International Limited	Reino Unido	Joalheria	Graff
Guangdong CHJ Industry Co., Ltd.	China/ Hong Kong	Joalheria	CHJ, VENTI
H. Stern Comercio e Indústria SA	Brazil	Joalheria	H. Stern
Hermès International SCA	França	Perfumaria, Moda, Relojoaria, Joalheria	Hermès, John Lobb
Hugo Boss AG	Alemanha	Moda, Perfumaria	BOSS, HUGO
Inter Parfums, Inc.	Estados Unidos	Perfumaria, Cosméticos	Lanvin, Rochas- Licensed fragrance brands
J Barbour & Sons Ltd	Reino Unido	Moda	Barbour
Jeanne Lanvin SA	França	Moda	Lanvin
Jimmy Choo plc	Reino Unido	Moda, Perfumaria	Jimmy Choo
Joyalukkas India Pvt. Limited	Índia	Relojoaria, Joalheria	Zenina, Veda, Pride, Eleganza
Joyeria Tous SA	Espanha	Joalheria, Moda	Tous
K.Mikimoto & Co.,Ltd.	Japão	Joalheria, Relojoaria	Mikimoto
Kalyan Jewellers India Pvt. Limited	Índia	Relojoaria, Joalheria	Mudhra, Tejasvi, Glo, Sankalp

Kate Spade & Company	Estados Unidos	Moda, Joalheria	Kate Spade, Kate Spade Saturday, Jack Spade- Licensed brands
Kering SA	França	Moda, Joalheria, Relojoaria	Gucci, Saint Laurent, Bottega Veneta, Balenciaga, Alexander McQueen, Pomellato, Girard-Perregaux, Boucheron, Ulysse Nardin
Kosé Corporation	Japão	Cosméticos	DECORTÉ, SEKKISEI, ADDICTION, JILL STUART, KOSÉ, ALBION, Tarte
Kurt Geiger Limited	Reino Unido	Moda	Kurt Geiger London, KG Kurt Geiger, Carvela Kurt Geiger, Miss KG
Laboratoire Nuxe SA	França	Cosméticos, Perfumaria	Nuxe, Resultime
Lao Feng Xiang Co., Ltd.	China/ Hong Kong	Joalheria	Lao Fengxiang
Le Petit-Fils de L.-U. Chopard & Cie SA	Suíça	Relojoaria, Joalheria	Chopard
Liu.Jo SpA	Itália	Moda	Liu.Jo
L'Occitane International SA	Luxemburgo	Cosméticos, Perfumaria	L'Occitane en Provence, Elemis, Limelife, Melvita, erborian, L'Occitane au Brésil
Longchamp SAS	França	Moda	Longchamp, Le Pliage
L'Oréal Luxe	França	Perfumaria, Cosméticos, Moda, Relojoaria, Joalheria, Casa	Lancôme, Kiehl's, Biotherm, Urban Decay, IT Cosmetics, Mugler, Azzarro fragrances, Licensed brands including Giorgio Armani, Yves Saint Laurent, Valentino
Luk Fook Holdings (International) Limited	China/ Hong Kong	Joalheria	SAR Luk Fook
Luxottica Group SpA	Itália	Moda	Ray-Ban, Oakley, Vogue Eyewear, Persol, Oliver Peoples- Licensed eyewear brands
LVMH Moët Hennessy- Louis Vuitton SE	França	Moda, Relojoaria, Joalheria, Perfumaria, Cosméticos	Louis Vuitton, Christian Dior, Fendi, Bvlgari, Loro Piana, Emilio Pucci, Acqua di Parma, Loewe, Marc Jacobs, TAG Heuer, Benefit Cosmetics
Marc Cain Holding GmbH	Alemanha	Moda	Mark Cain
Marc O'Polo AG	Alemanha	Moda	MARC O'POLO
Marcolin Group	Itália	Moda (Ótica)	Marcolin- Licensed eyewear brands
Mark O'Polo AG	Alemanha	Moda	MARK O'POLO
Max Mara Fashion Group Srl	Itália	Moda	MaxMara, SportMax, Marina Rinaldi, Max & Co, PennyBlack
MCM Group	Alemanha	Moda	MCM
Michael Kors Holdings Limited	China/ Hong Kong	Moda	Michael Kors, MICHAEL Michael Kors
Moncler SpA	Itália	Moda	Moncler
Morellato Group	Itália	Relojoaria, Joalheria	Morellato, Sector, Philip Watch, licensed brands
Movado Group, Inc.	Estados Unidos	Joalheria	Concord, EBEL, Movado, Olivia Burton, MVMT- Licensed watch brands
Mulberry Group plc	Reino Unido	Moda	Mulberry
Onward Holdings Co., Ltd.	Japão	Moda	Nijyusanku, Jil Sander, Joseph, Kashimaya
OTB SpA	Itália	Moda	Diesel, Marni, Maison Margiela, Viktor&Rolf
Pandora A/S	Dinamarca	Joalheria	Pandora
Patek Philippe SA	Suíça	Relojoaria	Patek Philippe
Paul Smith Group Holdings Limited	Reino Unido	Moda	Paul Smith
PC Jeweller Ltd.	Índia	Joalheria	PC Jeweller, AZVA
Pola Orbis Holdings Inc.	Japão	Cosméticos	Pola, Jurlique, Three, Itrim, Amplitude, Fiveism x Three

Prada Group	Itália	Moda, Perfumaria	Prada, Miu Miu, Church's, Car Shoe
Puig S.L.	Espanha	Moda, Perfumaria	Paco Rabanne, Carolina Herrera, Jean Paul Gaultier, Nina Ricci, Penhaligon's- Licensed fragrance brands
PVH Corp.	Estados Unidos	Perfumaria, Moda, Relojoaria, Joalheria, Casa	Calvin Klein, Tommy Hilfiger
Ralph Lauren Corporation	Estados Unidos	Moda, Casa	Ralph Lauren, Polo Ralph Lauren, Lauren Ralph Lauren
Raymond Weil SA	Suíça	Relojoaria	Raymond Weil
Renown Incorporated	Japão	Moda	C'est Privee, D'Urban, Intermezzo
Restoque Comércio e Confeccões de Roupas S.A.	Brazil	Moda	Le Lis Blanc, Dudalina, Bo.Bô., JOHN JOHN
Revlon, Inc/Elizabeth Arden segment	Estados Unidos	Cosméticos, Perfumaria	Elizabeth Arden- Licensed fragrance brands
Richard Mille SA	Suíça	Joalheria, Relojoaria	Richard Mille
Roberto Cavalli SpA	Itália	Moda	Roberto Cavalli, Just Cavalli, Cavalli Class
Rolex SA	Suíça	Relojoaria	Rolex, Tudor
Russell & Bromley Limited Russell & Bromley	Reino Unido	Moda	Russell & Bromley
S Tous SL	Espanha	Joalheria, Relojoaria	Tous
Safilo Group SpA	Itália	Moda (Ótica)	Safilo, Carrera, Smith, Blenders, Privé Revaux- Licensed eyewear brands
Salvatore Ferragamo SpA	Itália	Moda, Relojoaria	Salvatore Ferragamo
Samsonite International S.A./Tumi brand only	Estados Unidos	Moda	Tumi
San Patrick S.L.	Espanha	Moda	Pronovias, St Patrick, La Sposa
Sanyo Shokai Ltd.	Japão	Moda	Mackintosh, Paul Stuart
Shiseido Company, Limited	Japão	Perfumaria, Cosméticos	SHISEIDO, clé de peau BEAUTÉ, NARS, bareMinerals, IPSA, Laura Mercier, Benefique, Drunk Elephant- Licensed fragrance brands
SMCP SAS	França	Moda	Sandro Maje, Claudie Pierlot, De Fursac
Sociedad Textil Lonia SA	Espanha	Moda	Purificación García- Licensed brand : CH Carolina Herrera
Sportswear Company SpA	Itália	Moda	Stone Island
Stefano Ricci SpA Stefano Ricci	Itália	Moda	Stefano Ricci
Sungjoo D&D Inc	Coreia do Sul	Moda	MCM
Swarovski Crystal Business	Suíça	Casa	Swarovski
Tapestry, Inc.	Estados Unidos	Moda	Coach, Kate Spade, Stuart Weitzman
Tasaki & Co Ltd	Japão	Joalheria	Tasaki
Ted Baker plc	Reino Unido	Moda	Ted Baker
TFG Brands (London) Limited	Reino Unido	Moda	Hobbs, Whistles, Phase Eight
The Estée Lauder Companies Inc.	Estados Unidos	Cosméticos, Moda	Estée Lauder, Bobbi Brown, La Mer, Jo Malone London, Aveda, Dr Jart+ - Licensed beauty & fragrance brands inc Tom Ford Beauty
The Swatch Group Ltd.	Suíça	Relojoaria, Joalheria	Omega, Longines, Breguet, Harry Winston, Rado, Blancpain- Licensed watch brands
Tiffany & Co.	Estados Unidos	Joalheria	Tiffany & Co., Tiffany
Titan Company Limited	Índia	Moda, Relojoaria, Joalheria	Zoya, Favre-Leuba, Nebula, Xyllys, Tanishq, Titan
TOD'S SpA	Itália	Moda	Tod's, Hogan, Fay, Roger Vivier
Tory Burch LLC	Estados Unidos	Moda	Tory Burch, Tory Sport

Tribhovandas Bhimji Zaveri Limited	Índia	Joalheria, Relojoaria	Tbz
Trinity Limited	China/ Hong Kong	Moda	Cerruti 1881, Kent & Curwen, Gieves & Hawkes
True Religion Apparel, Inc.	Estados Unidos	Moda	True Religion
Tse Sui Luen Jewelry (International) Limited	China/ Hong Kong	Joalheria	SAR TSL
TWIN SET Simona Barbieri SpA	Itália	Moda	Twin Set, SCEE, Le Coeur
Ulysse Nardin SA	Suíça	Relojoaria	Ulysse Nardin
Valentino Fashion Group SpA	Itália	Moda	Valentino, RedValentino
Valentino SpA	Itália	Moda	Valentino, REDValentino
Van de Velde NV	Bélgica	Moda	Marie Jo, PrimaDonna, Andres Sarda, Rigby & Peller
Vera Bradley, Inc.	Estados Unidos	Moda	Vera Bradley
Vivara Participações S.A.	Brasil	Joalheria, Relojoaria	Vivara
Willy Bogner GmbH & Co. KGaA	Alemanha	Moda	Bogner, Sônia Bogner, Bogner Fire + Ice
Wolford AG	Áustria	Moda	Wolford
Zadig & Voltaire	França	Moda	Zadig & Voltaire
Zhejiang Ming Jewelry Co., Ltd.	China/ Hong Kong	Joalheria	Ming

Fonte: Elaboração própria com base em Delloite (2015; 2016; 2017; 2018; 2019; 2020; 2021)

**APÊNDICE B – NCM’S E ALÍQUOTAS DE TRIBUTOS FEDERAIS RELATIVAS
AOS BENS DE PERFUMARIA, VESTUÁRIO, CALÇADOS E ACESSÓRIOS**

NCM	Descrição	II	IPI	PIS/PASEP	COFINS	PIS/PASEP- Importação	COFINS- Importação
33030010	Perfumes (extratos)	14.40%	27.30%	2.20%	10.30%	3.52%	16.48%
33030020	Águas-de-colônia	14.40%	7.8%	2.20%	10.30%	3.52%	16.48%
42021100	Baús para viagem, malas e maletas, incluindo as de toucador e as maletas e pastas de documentos e para estudantes e artefatos semelhantes, com a superfície exterior de couro natural ou reconstituído	16.00%	6.50%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
42021210	Baús para viagem, malas e maletas, incluindo as de toucador e as maletas e pastas de documentos e para estudantes e artefatos semelhantes, com a superfície exterior de plásticos ou de matérias têxteis	16.00%	6.50%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
42021220	Malas, maletas e pastas, de matérias têxteis	16.00%	6.50%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
42021900	Malas, maletas e pastas, de outras matérias	16.00%	6.50%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
42022100	Bolsas, mesmo com tiracolo, incluindo as que não possuam alças, com a superfície exterior de couro natural ou reconstituído	16.00%	6.50%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
42022210	Bolsas, mesmo com tiracolo, incluindo as que não possuam alças, com a superfície exterior de folhas de plásticos	35.00%	6.50%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
42022220	Bolsas, mesmo com tiracolo, incluindo as que não possuam alças, com a superfície exterior de matérias têxteis	35.00%	6.50%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
42022900	Bolsas de outras matérias	16.00%	6.50%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
42023100	Artigos do tipo dos normalmente levados nos bolsos ou em bolsas, com a superfície exterior de couro natural ou reconstituído	16.00%	6.50%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%

42023200	Artigos do tipo dos normalmente levados nos bolsos ou em bolsas, com a superfície exterior de folhas de plásticos ou de matérias têxteis	16.00%	6.50%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
42023900	Artigos do tipo dos normalmente levados nos bolsos ou em bolsas, com a superfície exterior de outras matérias	16.00%	6.50%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
42029100	Outros artefatos, com a superfície exterior de couro natural ou reconstituído	16.00%	6.50%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
42029200	Outros artefatos, com a superfície exterior de folhas de plásticos ou de matérias têxteis	35.00%	6.50%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
42029900	Outros artefatos, de outras matérias	16.00%	6.50%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
42031000	Vestuário, de couro natural ou reconstituído	16.00%	6.50%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
42032100	Luvas, mitenes e semelhantes, especialmente concebidas para a prática de esportes, de couro natural ou reconstituído	16.00%	6.50%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
42032900	Outras luvas, mitenes e semelhantes, de couro natural ou reconstituído	16.00%	6.50%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
42033000	Cintos, cinturões e bandoleiras ou talabartes, de couro natural ou reconstituído	16.00%	6.50%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
42034000	Outros acessórios de vestuário, de couro natural ou reconstituído	16.00%	6.50%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61012000	Sobretudos, jponas, gabões, capas, anoraques, casacos e semelhantes, de malha, de uso masculino, exceto os artefatos da posição 61.03, de algodão	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61013000	Sobretudos, jponas, gabões, capas, anoraques, casacos e semelhantes, de malha, de uso masculino, exceto os artefatos da posição 61.03, de fibras sintéticas ou artificiais	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61019010	Sobretudos, jponas, gabões, capas,	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%

	anoraques, casacos e semelhantes, de malha, de uso masculino, exceto os artefatos da posição 61.03, de lã ou pelos finos						
61019090	Sobretudos, juponas, gabões, capas, anoraques, casacos e semelhantes, de malha, de uso masculino, exceto os artefatos da posição 61.03, de outras matérias têxteis	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61021000	Mantôs, capas, anoraques, casacos e semelhantes, de malha, de uso feminino, exceto os artefatos da posição 61.04, de lã ou de pelos finos	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61022000	Mantôs, capas, anoraques, casacos e semelhantes, de malha, de uso feminino, exceto os artefatos da posição 61.04, de algodão	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61023000	Mantôs, capas, anoraques, casacos e semelhantes, de malha, de uso feminino, exceto os artefatos da posição 61.04, de fibras sintéticas ou artificiais	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61029000	Mantôs, capas, anoraques, casacos e semelhantes, de malha, de uso feminino, exceto os artefatos da posição 61.04, de outras matérias têxteis	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61031010	Ternos, de malha, de lã ou de pelos finos, uso masculino	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61031020	Ternos de malha de fibras sintéticas, uso masculino	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61031090	Ternos de malha de outras matérias têxteis, uso masculino	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61032200	Conjuntos de malha, de uso masculino, de algodão	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61032300	Conjuntos de malha, de uso masculino, de fibras sintéticas	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61032910	Conjuntos de malha, de uso masculino, de lã ou de pelos finos	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%

61032990	Conjuntos de malha, de uso masculino, de outras matérias têxteis	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61033100	Paletós, de malha, de uso masculino, de lã ou de pelos finos	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61033200	Paletós, de malha, de uso masculino, de algodão	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61033300	Paletós, de malha, de uso masculino, de fibras sintéticas	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61033900	Paletós, de malha, de uso masculino, de outras matérias têxteis	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61034100	Calças, jardineiras, bermudas e shorts (calções), de malha, de uso masculino, de lã ou de pelos finos	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61034200	Calças, jardineiras, bermudas e shorts (calções), de malha, de uso masculino, de algodão	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61034300	Calças, jardineiras, bermudas e shorts (calções), de malha, de uso masculino, de fibras sintéticas	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61034900	Calças, jardineiras, bermudas e shorts (calções), de malha, de uso masculino, de outras matérias têxteis	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61041300	Tailleurs de malha, de uso feminino, de fibras sintéticas	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61041900	Tailleurs de malha de outras matérias têxteis	0.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61041910	Tailleurs de malha, de uso feminino, de lã ou de pelos finos	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61041920	Tailleurs de malha, de uso feminino, de algodão	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61041990	Tailleurs de malha, de uso feminino, de outras matérias têxteis	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61042100	Conjuntos de malha de lã ou pelos finos, de uso feminino	0.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61042200	Conjuntos de malha, de uso feminino, de algodão	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%

61042300	Conjuntos de malha, de uso feminino, de fibras sintéticas	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61042900	Conjuntos de malha de outra materia têxtil, uso feminino	0.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61042910	Conjuntos de malha, de uso feminino, de lã ou de pelos finos	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61042990	Conjuntos de malha, de uso feminino, de outras matérias têxteis	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61043100	Blazers de malha de uso feminino, de lã ou de pelos finos	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61043200	Blazers de malha de algodão, de uso feminino	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61043300	Blazers de malha de fibras sintéticas, de uso feminino	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61043900	Blazers de malha de outras matérias têxteis, de uso feminino	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61044100	Vestidos de malha de lã ou pelos finos, de uso feminino	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61044200	Vestidos de malha de algodão, de uso feminino	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61044300	Vestidos de malha de fibras sintéticas, de uso feminino	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61044400	Vestidos de malha de fibras artificiais, de uso feminino	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61044900	Vestidos de malha de outras matérias têxteis, de uso feminino	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61045100	Saias e saias-calças, de malha, de lã ou de pelos finos	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61045200	Saias e saias-calças, de malha, de algodão	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61045300	Saias e saias-calças, de malha, de fibras sintéticas	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61045900	Saias e saias-calças, de malha, de outras matérias têxteis	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61046100	Calças, jardineiras, bermudas e shorts (calções), de malha, de lã ou pelos finos, uso feminino	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%

61046200	Calças, jardineiras, bermudas e shorts (calções), de malha, de algodão, de uso feminino	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61046300	Calças, jardineiras, bermudas e shorts (calções), de malha, de fibras sintéticas, uso feminino	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61046900	Calças, jardineiras, bermudas e shorts (calções), de malha, de outras matérias têxteis, uso feminino	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61051000	Camisas de malha, de uso masculino, de algodão	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61052000	Camisas de malha, de uso masculino, de fibras sintéticas ou artificiais	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61059000	Camisas de malha, de uso masculino, de outras matérias têxteis	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61061000	Camisas, blusas, blusas chemisiers, de malha, de uso feminino, de algodão	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61062000	Camisas, blusas, blusas chemisiers, de malha, de uso feminino, de fibras sintéticas ou artificiais	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61069000	Camisas, blusas, blusas chemisiers, de malha, de uso feminino, de outras matérias têxteis	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61071100	Cuecas e ceroulas, de malha, de uso masculino, de algodão	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61071200	Cuecas e ceroulas, de malha, de uso masculino, de fibras sintéticas ou artificiais	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61071900	Cuecas e ceroulas, de malha, de uso masculino, de outras matérias têxteis	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61072100	Camisolões e pijamas, de malha, de uso masculino, de algodão	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61072200	Camisolões e pijamas, de malha, de uso masculino, de fibras sintéticas ou artificiais	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61072900	Camisolões e pijamas, de malha, de uso	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%

	masculino, de outras matérias têxteis						
61079100	Roupões de banho, robes e semelhantes, de malha, de uso masculino, de algodão	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61079910	Roupões de banho, robes e semelhantes, de malha, de uso masculino, de fibras sintéticas ou artificiais	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61079990	Outros roupões de banho, robes e semelhantes, de malha, de uso masculino	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61081100	Combinações e anáguas, de malha, de uso feminino, de fibras sintéticas ou artificiais	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61081900	Combinações e anáguas, de malha de outras matérias têxteis	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61082100	Calcinhas, de malha, de uso feminino, de algodão	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61082200	Calcinhas, de malha, de uso feminino, de fibras sintéticas ou artificiais	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61082900	Calcinhas, de malha, de uso feminino, de outras matérias têxteis	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61083100	Camisolas e pijamas, de malha, de uso feminino, de algodão	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61083200	Camisolas e pijamas, de malha, de uso feminino, de fibras sintéticas ou artificiais	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61083900	Camisolas e pijamas, de malha, de uso feminino, de outras matérias têxteis	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61089100	Roupões de banho, penhoares e semelhantes, de malha, de uso feminino, de algodão	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61089200	Roupões de banho, penhoares e semelhantes, de malha, de uso feminino, de fibras sintéticas ou artificiais	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61089900	Roupões de banho, penhoares e semelhantes, de malha, de uso feminino, de outras matérias têxteis	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%

61091000	Camisetas, incluindo as interiores, de malha, de algodão	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61099000	Camisetas, incluindo as interiores, de malha, de outras matérias têxteis	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61101100	Suéteres, pulôveres, cardigãs, coletes e artigos semelhantes, de malha, de lã	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61101200	Suéteres, pulôveres, cardigãs, coletes e artigos semelhantes, de malha, de cabra de Caxemira	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61101900	Suéteres, pulôveres, cardigãs, coletes e artigos semelhantes, de malha, de outros pelos finos	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61102000	Suéteres, pulôveres, cardigãs, coletes e artigos semelhantes, de malha, de algodão	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61103000	Suéteres, pulôveres, cardigãs, coletes e artigos semelhantes, de malha, de fibras sintéticas ou artificiais	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61109000	Suéteres, pulôveres, cardigãs, coletes e artigos semelhantes, de malha, de outras matérias têxteis	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61111000	Vestuário para bebês e acessórios, de malha, de lã ou de pelos finos	0.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61112000	Vestuário para bebês e acessórios, de malha, de algodão	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61113000	Vestuário para bebês e acessórios, de malha de fibras sintéticas	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61119010	Vestuário para bebês e acessórios, de malha, de lã ou pelos finos	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61119090	Vestuário para bebês e acessórios, de malha, de outras matérias têxteis	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61121100	Abrigos para esporte, de malha, de algodão	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61121200	Abrigos para esporte, de malha, de fibras sintéticas	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61121900	Abrigos para esporte, de malha, de outras matérias têxteis	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%

61122000	Macacões e conjuntos de esqui, de malha	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61123100	Maiôs, shorts (calções) e sungas de banho, de malha, de uso masculino, de fibras sintéticas	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61123900	Maiôs, shorts (calções) e sungas de banho, de malha, de uso masculino, de outras matérias têxteis	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61124100	Maiôs e biquínis de banho, de malha, de uso feminino, de fibras sintéticas	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61124900	Maiôs e biquínis de banho, de malha, de uso feminino, de outras matérias têxteis	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61130000	Vestuário confeccionado com tecidos de malha das posições 59.03, 59.06 ou 59.07	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61142000	Outros vestuários de malha de algodão	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61143000	Outros vestuários de malha de fibra sintética/artificial	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61149000	Outros vestuários de malha de outras matérias têxteis	0.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61149010	Vestuário de malha, de lã ou de pelos finos	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61149090	Vestuário de malha, de outras matérias têxteis	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61151011	Meias-calças, de fibras sintéticas, de título inferior a 67 decitex, por fio simples	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61151012	Meias-calças, de fibras sintéticas, de título igual ou superior a 67 decitex, por fio simples	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61151013	Meias-calças, de malha, de lã ou de pelos finos	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61151014	Meias-calças, de malha, de algodão	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61151019	Meias-calças, de malha, de outras matérias têxteis	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61151021	Meias acima do joelho e meias até o joelho, de uso feminino, de título inferior a 67 decitex por	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%

	fio simples, de fibras sintéticas ou artificiais						
61151022	Meias acima do joelho e meias até o joelho, de uso feminino, de título inferior a 67 decitex por fio simples, de algodão	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61151029	Meias acima do joelho e meias até o joelho, de uso feminino, de título inferior a 67 decitex por fio simples, de outras matérias têxteis	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61151091	Outras meias-calças e semelhantes, de lã ou de pelos finos	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61151092	Outras meias e semelhantes, de malha, de algodão	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61151093	Outras meias e semelhantes, de malha, de fibras sintéticas	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61151099	Outras meias-calças, de malha, de outras matérias têxteis	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61152100	Outras meias-calças de fibras sintéticas, de título inferior a 67 decitex, por fio simples	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61152200	Outras meias-calças de fibras sintéticas, de título igual ou superior a 67 decitex, por fio simples	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61152910	Outras meias-calças de malha, de lã ou de pelos finos	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61152920	Outras meias-calças de malha, de algodão	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61152990	Outras meias-calças de outras matérias têxteis	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61153010	Outras meias acima do joelho e meias até o joelho, de uso feminino, de título inferior a 67 decitex por fio simples, de fibras sintéticas ou artificiais	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61153020	Outras meias acima do joelho e meias até o joelho, de uso feminino, de título inferior a 67 decitex por fio simples, de algodão	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61153090	Outras meias acima do joelho e meias até o joelho, de uso feminino, de título inferior a 67	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%

	decitex por fio simples, de outras matérias têxteis						
61159400	Outras meias-calças e semelhantes, de lã ou de pelos finos	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61159500	Outras meias e semelhantes, de malha de algodão	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61159600	Outras meias-calças e semelhantes, de malha, de fibras sintéticas	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61159900	Outras meias de malha de outras matérias têxteis	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61161000	Luvas, mitenes e semelhantes, de malha, impregnadas, revestidas ou recobertas, de plásticos ou de borracha	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61169100	Luvas, mitenes e semelhantes, de malha, de lã ou de pelos finos	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61169200	Luvas, mitenes e semelhantes, de malha, de algodão	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61169300	Luvas, mitenes e semelhantes, de malha, de fibras sintéticas	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61169900	Luvas, mitenes e semelhantes, de malha, de outras matérias têxteis	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61171000	Xales, echarpes, lenços de pescoço, cachecóis, mantilhas, véus e semelhantes, de malha	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61178010	Gravatas, gravatas- borboletas e plastrons, de malha	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
61178090	Outros acessórios de vestidos confeccionados, de malha	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
64011000	Calçados impermeáveis e borracha/plástico, com biqueira protetora de metal	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
64019200	Calçados impermeáveis de borracha/plástico cobrindo tornozelo	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
64019910	Outros calçados cobrindo o joelho, sola exterior de borracha/plástico	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%

64019990	Outros calçados impermeáveis de borracha/plástico s/const.	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
64021200	Calçados para esqui e para surfe de neve, de borracha/plástico	16.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
64021900	Calçados para outros esportes, de borracha ou plástico	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
64022000	Calçados de borracha ou plásticos, com parte superior em tiras ou correias, fixados à sola por pregos, tachas, pinos e semelhantes	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
64029110	Outros calçados cobrindo o tornozelo, com biqueira protetora de metal	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
64029190	Outros calçados cobrindo o tornozelo, parte superior de borracha, plástico	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
64029910	Outros calçados cobrindo o tornozelo, com biqueira protetora de metal	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
64029990	Outros calçados cobrindo o tornozelo, parte superior de borracha, plástico	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
64031200	Calçados para esqui e para surfe de neve, de couro natural	16.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
64031900	Calçados para outros esportes, de couro natural	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
64032000	Calçados de couro natural, com parte superior em tiras, etc.	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
64034000	Outros calçados de couro natural, com biqueira protetora de metal	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
64035110	Calçados com sola de madeira, sem palmilha e biqueira protetora de metal	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
64035190	Outros calçados sola exterior de couro natural, cobrindo o tornozelo	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
64035910	Calçados com sola de madeira, sem palmilha e biqueira protetora de metal	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%

64035990	Outros calçados sola exterior de couro natural, cobrindo o tornozelo	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
64039110	Calçados com sola de madeira, sem palmilha e biqueira protetora de metal	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
64039190	Outros calçados sola exterior de couro natural, cobrindo o tornozelo	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
64039910	Calçados com sola de madeira, sem palmilha e biqueira protetora de metal	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
64039990	Outros calçados sola exterior borracha/plástico, de couro/natural	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
64041100	Calçados para esportes, etc, de matérias têxteis, sola borracha/plástico	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
64041900	Outros calçados de matéria têxtil, sola de borracha/plástico	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
64042000	Calçados de matéria têxtil, com sola exterior de couro	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
64051010	Calçados de couro reconstituído, sola exterior de borracha/plástico	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
64051020	Calçados de couro reconstituído, sola exterior de couro	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
64051090	Outros calçados de couro natural ou reconstituído	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
64052000	Outros calçados de matérias têxteis	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
64059000	Outros calçados	35.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
65040010	Chapéus e outros artefatos de uso semelhante, entrançados ou obtidos por reunião de tiras, de qualquer matéria, mesmo guarnecidos, de palha fina (manila, panamá e semelhantes)	16.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
65040090	Chapéus e outros artefatos de uso semelhante, entrançados ou obtidos por reunião de tiras, de qualquer matéria,	16.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%

	mesmo guarnecidos, de outras matérias						
65050011	Bonés de algodão	16.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
65050012	Bonés de fibras sintéticas ou artificiais	16.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
65050019	Bonés de outras matérias têxteis	16.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
65050021	Gorros de algodão	16.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
65050022	Gorros de fibras sintéticas ou artificiais	16.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
65050029	Gorros de outras matérias têxteis	16.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
65050031	Chapéus de algodão	16.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
65050032	Chapéus de fibras sintéticas ou artificiais	16.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
65050039	Chapéus de outras matérias têxteis	16.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
65050090	Artigos de uso semelhante a chapéu; coifas e rede para cabelo	16.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
65061000	Capacetes e artefatos de uso semelhante, de proteção	16.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
65069900	Outros chapéus e artefatos de uso semelhante, mesmo guarnecidos, de outras matérias	16.00%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%

Fonte: Elaboração própria. Nota: os códigos NCM são relativos à tabela NCM vigente em julho de 2021.

**APÊNDICE C – ALÍQUOTAS DOS TRIBUTOS FEDERAIS PARA AUTOMÓVEIS
POR NCM**

NCM	Descrição	II	IPI	PIS/PASEP	COFINS	PIS/PASEP- Importação	COFINS- Importação
87032100	Automóveis de passageiros e outros veículos automóveis principalmente concebidos para transporte de pessoas de cilindrada não superior a 1.000 cm ³	35.00%	5.27%	2%*	9.6%*	2.62%	12.57%
87032210	Automóveis de passageiros e outros veículos automóveis principalmente concebidos para transporte de pessoas de cilindrada superior a 1.000 cm ³ , mas não superior a 1.500 cm ³ , com capacidade de transporte de pessoas sentadas inferior ou igual a seis, incluindo o motorista	35.00%	9.78%	2%*	9.6%*	2.62%	12.57%
87032310 Ex 01	Automóveis de passageiros e outros veículos automóveis principalmente concebidos para transporte de pessoas de cilindrada superior a 1.500 cm ³ , mas não superior a 2.000 cm ³ com capacidade de transporte de pessoas sentadas inferior ou igual a seis, incluindo o motorista	35.00%	9.78%	2%*	9.6%*	2.62%	12.57%
87032310	Automóveis de passageiros e outros veículos automóveis principalmente concebidos para transporte de pessoas de cilindrada superior a 1.500 cm ³ , mas não superior a 3.000 cm ³ com capacidade de transporte de pessoas sentadas inferior ou igual a seis, incluindo o motorista	35.00%	18.81%	2%*	9.6%*	2.62%	12.57%
87032410	Automóveis de passageiros e outros veículos automóveis principalmente concebidos para transporte de pessoas de cilindrada superior a 3.000 cm ³ com capacidade de transporte de pessoas sentadas inferior ou igual a seis, incluindo o motorista	35.00%	18.81%	2%*	9.6%*	2.62%	12.57%
87033110	Automóveis de passageiros e outros veículos automóveis	35.00%	18.81%	2%*	9.6%*	2.62%	12.57%

	principalmente concebidos para transporte de pessoas (diesel ou semidiesel) de cilindrada não superior a 1.500 cm ³ com capacidade de transporte de pessoas sentadas inferior ou igual a seis, incluindo o motorista						
87033210	Automóveis de passageiros e outros veículos automóveis principalmente concebidos para transporte de pessoas (diesel ou semidiesel) de cilindrada superior a 1.500 cm ³ , mas não superior a 2.500 cm ³ - Com capacidade de transporte de pessoas sentadas inferior ou igual a seis, incluindo o motorista	35.00%	18.81%	2% *	9.6% *	2.62%	12.57%
87033310	Automóveis de passageiros e outros veículos automóveis principalmente concebidos para transporte de pessoas (diesel ou semidiesel) de cilindrada superior a 2.500 cm ³ com capacidade de transporte de pessoas sentadas inferior ou igual a seis, incluindo o motorista	35.00%	18.81%	2% *	9.6% *	2.62%	12.57%
87034000	Automóveis de passageiros e outros veículos automóveis principalmente concebidos para transporte de pessoas - Outros veículos, equipados para propulsão, simultaneamente, com motor de pistão de ignição por centelha (faísca) e motor elétrico, exceto os suscetíveis de serem carregados por conexão a uma fonte externa de energia elétrica	35.00%	18.81%	2% *	9.6% *	2.62%	12.57%
87035000	Automóveis de passageiros e outros veículos automóveis principalmente concebidos para transporte de pessoas - Outros veículos, equipados para propulsão, simultaneamente, com motor de pistão de ignição por compressão (diesel ou semidiesel) e motor elétrico, exceto os suscetíveis de serem carregados por conexão a	35.00%	18.81%	2% *	9.6% *	2.62%	12.57%

	uma fonte externa de energia elétrica						
87036000	Automóveis de passageiros e outros veículos automóveis principalmente concebidos para transporte de pessoas - Outros veículos, equipados para propulsão, simultaneamente, com motor de pistão de ignição por centelha (faísca) e motor elétrico, suscetíveis de serem carregados por conexão a uma fonte externa de energia elétrica	35.00%	18.81%	2% *	9.6% *	2.62%	12.57%
87037000	Automóveis de passageiros e outros veículos automóveis principalmente concebidos para transporte de pessoas - Outros veículos, equipados para propulsão, simultaneamente, com motor de pistão de ignição por compressão (diesel ou semidiesel) e motor elétrico, suscetíveis de serem carregados por conexão a uma fonte externa de energia elétrica	35.00%	18.81%	2% *	9.6% *	2.62%	12.57%
87038000	Automóveis de passageiros e outros veículos automóveis principalmente concebidos para transporte de pessoas - Outros veículos, equipados unicamente com motor elétrico para propulsão	35.00%	18.81%	2% *	9.6% *	2.62%	12.57%
87039000	Automóveis de passageiros e outros veículos automóveis principalmente concebidos para transporte de pessoas - Outros	35.00%	18.81%	2% *	9.6% *	2.62%	12.57%
87031000	Veículos especialmente concebidos para se deslocar sobre a neve - veículos especiais para transporte de pessoas nos campos de golfe e veículos semelhantes	16.00%	33.86%	2% *	9.6% *	2.62%	12.57%

Fonte: Elaboração própria. Nota: os códigos NCM são relativos à tabela NCM vigente em fevereiro de 2023.

APÊNDICE D – ALÍQUOTAS DOS TRIBUTOS FEDERAIS PARA MOTOCICLETAS POR NCM

NCM	Descrição	II	IPI	PIS/PASEP	COFINS	PIS/PASEP-Importação	COFINS-Importação
87111000	Motocicletas (incluindo os ciclomotores) e outros ciclos equipados com motor auxiliar com motor de pistão de cilindrada não superior a 50 cm ³	16%	35%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
87112010	Motocicletas (incluindo os ciclomotores) e outros ciclos equipados com motor auxiliar com motor de pistão de cilindrada inferior ou igual a 125 cm ³	16%	35%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
87112020	Motocicletas (incluindo os ciclomotores) e outros ciclos equipados com motor auxiliar de cilindrada superior a 125 cm ³	16%	35%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
87112090	Motocicletas (incluindo os ciclomotores) e outros ciclos equipados com motor auxiliar com motor de pistão de cilindrada superior a 50 cm ³ , mas não superior a 250 cm ³ - Outros	16%	35%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
87113000	Motocicletas (incluindo os ciclomotores) e outros ciclos equipados com motor auxiliar com motor de pistão de cilindrada superior a 250 cm ³ , mas não superior a 500 cm ³	16%	35%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
87114000	Motocicletas (incluindo os ciclomotores) e outros ciclos equipados com motor auxiliar com motor de pistão de cilindrada superior a 500 cm ³ , mas não superior a 800 cm ³	16%	35%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
87115000	Motocicletas (incluindo os ciclomotores) e outros ciclos equipados com motor auxiliar com motor de pistão de cilindrada superior a 800 cm ³	16%	35%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
87116000	Motocicletas (incluindo os ciclomotores) e outros ciclos equipados com motor auxiliar com motor elétrico para propulsão	16%	35%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
87119000	Motocicletas (incluindo os ciclomotores) e outros ciclos equipados com motor auxiliar - Outros	16%	35%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%

Fonte: Elaboração própria. Nota: os códigos NCM são relativos à tabela NCM vigente em fevereiro de 2023.

**APÊNDICE E – ALÍQUOTAS DOS TRIBUTOS FEDERAIS PARA AERONAVES
POR NCM**

CO_NCM	Descrição	II	IPI	PIS/PASEP	COFINS	PIS/PASEP- Importação	COFINS- Importação
88021100	Helicópteros de peso não superior a 2.000 kg, vazios (sem carga)	0.00%	6.50%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
88021210	Helicópteros de peso superior a 2.000 kg e não superior a 3.500 kg, vazios (sem carga)	0.00%	6.50%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
88021290	Helicópteros de peso superior a 3.500 kg, vazios (sem carga)	0.00%	6.50%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
88022010	Aviões e outros veículos aéreos, de peso não superior a 2.000 kg, vazios (sem carga) a hélice	0.00%	6.50%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
88022021	Aviões e outros veículos aéreos, de peso não superior a 2.000 kg, vazios (sem carga) - a turboélice - Monomotores	0.00%	6.50%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
88022022	Aviões e outros veículos aéreos, de peso não superior a 2.000 kg, vazios (sem carga) - a turboélice - Multimotores	0.00%	6.50%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
88022090	Aviões e outros veículos aéreos, de peso não superior a 2.000 kg, vazios (sem carga) - Outros	0.00%	6.50%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
88023010	Aviões e outros veículos aéreos, de peso superior a 2.000 kg, mas não superior a 15.000 kg, vazios (sem carga) - A hélice	0.00%	6.50%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
88023021	Aviões e outros veículos aéreos, de peso superior a 2.000 kg, mas não superior a 15.000 kg, vazios (sem carga) - A turboélice - Multimotores, de peso não superior a 7.000 kg, vazios (sem carga)	0.00%	6.50%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
88023029	Aviões e outros veículos aéreos, de peso superior a 2.000 kg, mas não superior a 15.000 kg, vazios (sem carga) - A turboélice - Outros	0.00%	6.50%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%

88023031	Aviões e outros veículos aéreos, de peso superior a 2.000 kg, mas não superior a 15.000 kg, vazios (sem carga) - A turbojato - De peso não superior a 7.000 kg, vazios (sem carga)	0.00%	6.50%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
88023039	Aviões e outros veículos aéreos, de peso superior a 2.000 kg, mas não superior a 15.000 kg, vazios (sem carga) - A turbojato - Outros	0.00%	6.50%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
88023090	Aviões e outros veículos aéreos, de peso superior a 2.000 kg, mas não superior a 15.000 kg, vazios (sem carga) - Outros	0.00%	6.50%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
88024010	Aviões e outros veículos aéreos, de peso superior a 15.000 kg, vazios (sem carga) - A turboélice	0.00%	6.50%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
88024090	Aviões e outros veículos aéreos, de peso superior a 15.000 kg, vazios (sem carga) - Outros	0.00%	6.50%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%

Fonte: Elaboração própria. Nota: os códigos NCM são relativos à tabela NCM vigente em fevereiro de 2023.

APÊNDICE F – ALÍQUOTAS DOS TRIBUTOS FEDERAIS PARA EMBARCAÇÕES POR NCM

NCM	Descrição	BK	II	IPI	PIS/PASEP	COFINS	PIS/PASEP-Importação	COFINS-Importação
89011000	Transatlânticos, barcos de excursão e embarcações semelhantes principalmente concebidas para o transporte de pessoas - <i>ferryboats</i>	BK	11.20%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
89012000	Navios-tanque	BK	11.20%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
89013000	Barcos frigoríficos, exceto os da subposição 8901.20	BK	11.20%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
89019000	Outras embarcações para o transporte de mercadorias ou para o transporte de pessoas e de mercadorias	BK	11.20%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
89020010	Barcos de pesca - navios-fábricas e outras embarcações para o tratamento ou conservação de produtos da pesca de comprimento, de proa a popa, igual ou superior a 35 m	BK	11.20%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
89020090	Barcos de pesca - navios-fábricas e outras embarcações para o tratamento ou conservação de produtos da pesca - Outros	BK	11.20%	0.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
89031100	Embarcações recreativas - Barcos infláveis, mesmo com casco rígido - Equipados com um motor ou concebidos para comportá-lo, de peso vazio (sem		16.00%	6.50%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%

	carga) sem motor não superior a 100 kg						
89031200	Embarcações recreativas - Barcos infláveis, mesmo com casco rígido - Não concebidos para serem utilizados com um motor e de peso vazio (sem carga) não superior a 100 kg	16.00%	6.50%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
89031900	Embarcações recreativas - Barcos infláveis, mesmo com casco rígido - Outros	16.00%	6.50%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
89032100	Embarcações recreativas - Barcos à vela, exceto os infláveis, mesmo com motor auxiliar - De comprimento não superior a 7,5 m	16.00%	6.50%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
89032200	Embarcações recreativas - barcos a remos e canoas - Barcos à vela, exceto os infláveis, mesmo com motor auxiliar - De comprimento superior a 7,5 m, mas não superior a 24 m	16.00%	6.50%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
89032300	Embarcações recreativas - Barcos à vela, exceto os infláveis, mesmo com motor auxiliar - De comprimento superior a 24 m	16.00%	6.50%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
89033100	Embarcações recreativas - Barcos a motor, exceto os infláveis, não equipados com motor fora de borda - De comprimento	16.00%	10.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%

	não superior a 7,5 m						
89033200	Embarcações recreativas - Barcos a motor, exceto os infláveis, não equipados com motor fora de borda - De comprimento superior a 7,5 m, mas não superior a 24 m	16.00%	10.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
89033300	Embarcações recreativas - Barcos a motor, exceto os infláveis, não equipados com motor fora de borda - De comprimento superior a 24 m	16.00%	10.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
89039300	Embarcações recreativas - Não equipados com motor ou vela - de comprimento não superior a 7,5 m	16.00%	6.50%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
89039900	Embarcações recreativas - Não equipados com motor ou vela - de comprimento superior a 7,5 m	16.00%	6.50%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%

Fonte: Elaboração própria. Nota: os códigos NCM são relativos à tabela NCM vigente em julho de 2023.

APÊNDICE G – ALÍQUOTAS DOS TRIBUTOS FEDERAIS PRODUTOS DE JOALHERIA, OURIVESARIA E RELOJOARIA POR NCM

NCM	Descrição	II	IPi	PIS/PASEP	COFINS	PIS/PASEP- Importação	COFINS- Importação
71131100	Artefatos de joalheria, de prata, mesmo revestida, folheada ou chapeada de outros metais preciosos (plaquê)	14.40%	7.80%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
71131900	Artefatos de joalheria, de outros metais preciosos, mesmo revestidos, folheados ou chapeados de metais preciosos (plaquê)	14.40%	12.00%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
71141100	Artefatos de ourivesaria, de prata, mesmo revestida, folheada ou chapeada de outros metais preciosos (plaquê)	14.40%	7.80%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
71141900	Artefatos de ourivesaria, de outros metais preciosos, mesmo revestidos, folheados ou chapeados de metais preciosos (plaquê)	14.40%	7.80%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
71161000	Obras de pérolas naturais ou cultivadas	14.40%	7.80%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
71162010	Obras de diamantes sintéticos	14.40%	7.80%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
71162090	Outras obras de pedras preciosas ou semipreciosas ou de pedras sintéticas ou reconstituídas	14.40%	7.80%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
91011100	Relógios de pulso, com caixa de metais preciosos, funcionando eletricamente, mesmo com contador de tempo incorporado, de mostrador exclusivamente mecânico	16.00%	16.25%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
91011900	Outros relógios de pulso, com caixa de metais preciosos, funcionando eletricamente, mesmo com contador de tempo incorporado	16.00%	16.25%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
91012100	Outros relógios de pulso, mesmo com contador de tempo incorporado, com caixa de metal precioso, de corda automática	16.00%	16.25%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
91012900	Outros relógios de pulso, mesmo com contador de tempo incorporado, com caixa de metal precioso	16.00%	16.25%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%

91019100	Relógio de bolso e semelhantes, com caixa de metal precioso, etc, funcionando eletricamente	16.00%	16.25%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
91019900	Outros relógios de bolso, semelhantes, caixa de metal precioso, etc.	16.00%	16.25%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%

Fonte: Elaboração própria. Nota: os códigos NCM são relativos à tabela NCM vigente em julho de 2023.

APÊNDICE H – ALÍQUOTAS DOS TRIBUTOS FEDERAIS PARA OBRAS DE ARTE POR NCM

NCM	Descrição	II	IPI	PIS/PASEP	COFINS	PIS/PASEP- Importação	COFINS- Importação
96011000	Marfim trabalhado e obras de marfim	14%	0%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
97012100	Quadros, pinturas e desenhos feitos inteiramente a mão - Antiguidades com mais de 100 anos	4%	NT	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
97012200	Mosaicos - Antiguidades com mais de 100 anos	4%	0%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
97012900	Outras manufaturas decoradas a mão, colagens e quadros decorativos semelhantes - Com mais de 100 anos	4%	0%	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
97021000	Gravuras, estampas e litografia - Antiguidades com mais de 100 anos	4%	NT	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
97031000	Produções originais de arte estatutuária ou de escultura, de quaisquer matérias - Antiguidades com mais de 100 anos	4%	NT	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%
97061000	Antiguidades com mais de 250 anos	4%	NT	1.65%	7.60%	2.10%	9.65%

Fonte: Elaboração própria. Nota: os códigos NCM são relativos à tabela NCM vigente em julho de 2023.