

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

**PARA ALÉM DO CONSUMO CONSPÍCUO: UMA PROPOSTA  
DE INTERPRETAÇÃO DA TEORIA DO CONSUMO EM  
THORSTEIN VEBLEN**

**RAFAEL BARBIERI CAMATTA**

**Vitória/ES**

**2014**

**RAFAEL BARBIERI CAMATTA**

**PARA ALÉM DO CONSUMO CONSPÍCUO: UMA PROPOSTA  
DE INTERPRETAÇÃO DA TEORIA DO CONSUMO EM  
THORSTEIN VEBLEN**

Dissertação de Mestrado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Ciências Econômicas, do Departamento de Ciências Econômicas, do Centro de Ciências Jurídicas e Econômica, da Universidade Federal do Espírito Santo, como parte dos requisitos necessários à obtenção do título de Mestre em Ciências Econômicas.

Orientador: Prof. Dr. Alexandre Ottoni Teatini Salles.

**Vitória/ES**

**2014**

Dados Internacionais de Catalogação-na-publicação (CIP)  
(Biblioteca Central da Universidade Federal do Espírito Santo, ES, Brasil)

---

Camatta, Rafael Barbieri, 1986-

C173p Para além do consumo conspícuo : uma proposta de interpretação da Teoria do Consumo em Thorstein Veblen / Rafael Barbieri Camatta. – 2014.

111 f. : il.

Orientador: Alexandre Ottoni Teatini Salles.

Dissertação (Mestrado em Economia) – Universidade Federal do Espírito Santo, Centro de Ciências Jurídicas e Econômicas.

1. Veblen, Thorstein, 1857-1929. 2. Consumo (Economia). 3. Economia - História. 4. Utilidade marginal. 5. Velho Institucionalismo. I. Salles, Alexandre Ottoni Teatini. II. Universidade Federal do Espírito Santo. Centro de Ciências Jurídicas e Econômicas. III. Título.

CDU: 330

---

**BANCA EXAMINADORA**

---

**Prof. Dr. Alexandre Ottoni Teatini Salles**  
**Universidade Federal do Espírito Santo**  
**Orientador**

---

**Prof. Dr. Robson Antonio Grassi**  
**Universidade Federal do Espírito Santo**

---

**Prof. Dr. José Felipe Araújo de Almeida**  
**Universidade Federal do Paraná**

A

Meus Pais, Silvia e Ricardo.

Minha Esposa Nana.

Meu Professor, Alexandre.

## **AGRADECIMENTOS**

À CAPES e à FAPES pelo auxílio financeiro concedido.

Aos meus pais, pelo suporte.

À Nana pela compreensão.

Ao meu orientador, Alexandre, pela dedicação.

## RESUMO

O consumo é um tema central na economia e foi abordado em diversas correntes microeconômicas, além de ser estudado em diversas outras áreas como a Administração, *Marketing*, Psicologia, Sociologia, etc. Este trabalho busca mostrar a importância da contribuição de Thorstein Veblen acerca deste tema, que engloba componentes como instintos, hábitos e instituições. Para tanto, inicia-se a pesquisa com uma retrospectiva histórica sobre a conjuntura institucional na qual o autor escreveu sua obra. Ao longo desta são apontados como os fenômenos históricos influenciaram algumas das obras do autor. Em seguida, apresenta-se a teoria do processo de decisão do agente em sua forma mais abstrata, no que tange à inter-relação dos instintos, hábitos e instituições. Esta análise se inicia com um breve panorama da Teoria da Utilidade Marginal, qual seja, a interpretação marginalista sobre o consumo, seguida da crítica vebleniana a esta teoria. Estas seções são importantes pois é a partir da crítica à Utilidade Marginal que Veblen apresenta quais são as bases essenciais para uma teoria do consumo institucionalista assim como quais são suas concepções epistemológicas. Em seguida examina-se a teoria do processo de decisão do agente vebleniano, base para a elaboração tanto da teoria do consumo conspícuo quanto do consumo padronizado. Na sequência, analisa-se o consumo conspícuo na obra de Veblen e a interpretação marginalista deste conceito. Busca-se avaliar em que medida esta última se afasta da teoria original, assim como mostrar seus avanços acerca do tema. Demonstra-se, a partir da análise do livro *The Theory of Business Enterprise*, que a concepção vebleniana não está restrita ao consumo conspícuo e apresenta o conceito de consumo padronizado, responsável por analisar mercadorias não emulativas.

Palavras-chave: THORSTEIN VEBLEN, CONSUMO CONSPÍCUO, CONSUMO PADRONIZADO

## ABSTRACT

The consumption issues are central to the economic theory, and were approached by various microeconomic schools and as well by other disciplines as Administration, Marketing, Psychology, Sociology, etc. This Dissertation tries to demonstrate the importance of Thorstein Veblen contribution to the theme, primarily by the inclusion of instincts, habits and institutions in the analysis. To this purpose, the study initiate with a historical retrospective of the decades that Veblen wrote his most important works. As the historical phenomena are discussed, there are indications of how those have influenced Veblen's works. Afterwards, the Veblen's decision making process is presented, with specific sections to instincts and habits/institution, as well as the interrelation between those factors. This analysis initiate with an overview of the marginalist theory of consumption (the marginal utility theory), and Veblen's critic to this point of view. Those sections are important to express the origin point of Veblen epistemological proposition for an evolutionary economics. Subsequently, the decision making process is analyzed *per se*. Over this process lies all Veblen's consumption theory, both the conspicuous and the standardized. Finally, the primary objective of this Dissertation is investigated, first by the survey of Veblen's Conspicuous Consumption Theory, the original proposition, than its latter unfolding research, the marginal interpretation. In these section the research attempt to expose in which points the marginal interpretation of the Conspicuous Consumption advances as well in which points it deviates from the original proposition. Finally, from the analysis of *The Theory of Business Enterprise* book, the research indicates that Veblen's consumer theory is not restricted to the Conspicuous Consumption of luxury brands. Otherwise, with the introduction of standardized consumption concept, this theory embodies the wage goods as well.

.Key words: THORSTEIN VEBLEN, CONSPICUOUS CONSUMPTION, PADRONIZED CONSUMPTION



## Conteúdo

<b>1 INTRODUÇÃO</b> .....	<b>11</b>
<b>2 CONJUNTURA HISTÓRICO-INSTITUCIONAL DA OBRA VEBLENIANA</b> .....	<b>13</b>
2.1 INTRODUÇÃO .....	13
2.2 O CONTEXTO HISTÓRICO INTERNACIONAL DA OBRA DE VEBLEN .....	14
2.2.1. As relações políticas entre os países da Europa e dos Estados Unidos no final do século XIX .....	14
2.2.2. A Revolução Tecnológica a partir da Segunda Revolução Industrial: gênese do distanciamento entre o Primeiro e Terceiro Mundos .....	16
2.2.3. A Crise de Deflação da Europa e dos EUA no final do século XIX .....	21
2.2.4. Críticas ao Padrão Ouro e Generalização do Protecionismo .....	23
2.2.4.1. Outras Respostas à Crise: Concentração e Racionalização da Produção .....	26
2.2.5. Demografia e Mão de Obra .....	30
2.2.6. Fim da Depressão e início da <i>Belle Époque</i> .....	34
2.3 O CONTEXTO HISTÓRICO DA OBRA DE VEBLEN NOS ESTADOS UNIDOS .....	35
2.3.1. Sistema Financeiro Norte Americano na Virada do Século XX .....	39
2.4. CONSIDERAÇÕES FINAIS .....	40
<b>3 O PROCESSO DE DECISÃO DO AGENTE VEBLENIANO</b> .....	<b>42</b>
3.1 INTRODUÇÃO .....	42
3.2 A TEORIA DA UTILIDADE MARGINAL – BREVE PANORAMA .....	42
3.3 VEBLEN E SUA CRÍTICA À UTILIDADE MARGINAL .....	51
3.4 INSTINTOS, HÁBITOS E INSTITUIÇÕES - O AGENTE VEBLENIANO .....	58
3.4.1 Instintos .....	60
3.4.2 Os Principais Instintos na Obra de Veblen .....	63
3.4.2.1 <i>Instinct of Workmanship e Parental Bent</i> .....	63
3.4.2.2. <i>Instinct of Sportsmanship e Instinct of Pugnacity</i> .....	65
3.4.2.3 <i>Idle Curiosity</i> .....	67
3.4.3 Hábitos e Instituições .....	67
3.5 CONSIDERAÇÕES FINAIS .....	72
<b>4 CONSUMO CONSPÍCUO, EFEITO VEBLEN, DIFERENCIAÇÃO E PADRONIZAÇÃO DO PRODUTO</b> .....	<b>73</b>
4.1 INTRODUÇÃO .....	73
4.2 A TEORIA DA CLASSE OCIOSA: A TOMADA DE DECISÃO VOLTADA AO CONSUMO .....	73
4.2.1. O Ócio Conspícuo .....	76

4.2.2 O Ócio e Consumo Vicários e o Consumo Devoto.....	77
4.2.3 As Instituições de Gosto e Estética.....	79
4.2.4. A Estratificação e a Influência Da Classe Ociosa. ....	83
4.2.5 O Homem de Negócios e a Estrutura de Mercado .....	85
4.3 O EFEITO VEBLEN MARGINALISTA.....	87
4.3.1 Críticas a Teoria do Consumo Conspícuo.....	92
4.4 INDÍCIOS DA DIFERENCIAÇÃO DO PRODUTO NA TEORIA DO CONSUMO CONSPÍCUO.....	95
4.4.1 A Diferenciação do Produto .....	95
4.4.2 A Diferenciação do Produto na Teoria do Consumo Vebleniana.....	99
4.5 - PADRONIZAÇÃO DO PRODUTO NA TEORIA DO CONSUMO VEBLENIANA .....	102
4.6 CONSIDERAÇÕES FINAIS .....	103
<b>5 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....</b>	<b>105</b>
<b>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....</b>	<b>108</b>

## 1 INTRODUÇÃO

O economista e sociólogo americano Thorstein B. Veblen (1857-1929) é considerado o precursor da Escola Institucionalista Original, cujo principal marco remete a publicação de *A Teoria da Classe Ociosa: Um Estudo Econômico das Instituições* (TCO) em 1899. Nesta obra pioneira, buscou compreender e analisar características do comportamento humano até então não incorporadas à análise econômica convencional tais como: hábitos, instintos, instituições, costumes, códigos de conduta, valores ligados a comportamentos idiossincráticos e rivalidades sociais. Segundo Hodgson (1998), a abordagem institucionalista Vebleniana não pretendeu desenvolver uma teoria geral das variáveis econômicas relevantes, mas sim um conjunto de diretrizes de como as instituições evoluem em função de problemas específicos. A perspectiva teórica por ele inaugurada deu origem a uma série de desdobramentos teóricos, estudos históricos e empíricos de reconhecido valor na ciência econômica.

A teoria institucionalista desenvolvida por Veblen propõe que a história humana é pautada pela evolução das instituições, ou seja, a sociedade é vista como um organismo complexo que evolui a partir das mudanças que ocorrem na estrutura institucional na qual se assenta. Em outras palavras, a evolução da estrutura social é um processo de seleção natural das instituições de forma que a vida do homem em sociedade, assim como a vida de outras espécies, é uma luta pela existência e, portanto, um processo de adaptação seletiva. Sendo assim, as instituições são o produto de processos históricos passados, adaptados a circunstâncias sociais e culturais passadas e, por conseguinte, normalmente não estão em pleno acordo com as exigências do presente. Neste contexto, instituições compreendem a hábitos de pensamento disseminados. (VEBLEN 1898a, 1898b e 1899).

O consumo é um tema central na economia e foi abordado em diversas correntes microeconômicas, além de ser estudado em diversas outras áreas como a Administração, *Marketing*, Psicologia, Sociologia, etc. Este trabalho busca mostrar a importância da contribuição Vebleniana acerca deste tema, que engloba componentes como instintos, hábitos e instituições através do estudo da TCO. Objetiva-se, a partir da apresentação da teoria do consumo conspícuo original, discutir como esta foi interpretada pela corrente econômica marginalista, e ainda analisar algumas das críticas recebidas por esta. Para tanto, a Dissertação foi estruturada em três capítulos, além desta introdução e dos comentários finais. Os capítulos dois e três servem como base para a compreensão do quarto capítulo.

O segundo capítulo almeja traçar uma retrospectiva histórica sobre a conjuntura institucional na qual o autor escreveu sua obra. A opção por este estudo histórico remete a uma característica do estilo teórico desenvolvido por Veblen, no qual qualquer ciência deve ser estudada a luz do período histórico na qual foi concebida. Para esta corrente não há neutralidade do pesquisador em relação às instituições sociais de sua época. Ao longo do capítulo serão correlacionados os fenômenos históricos com as obras do autor.

Por sua vez, o terceiro capítulo apresenta a teoria do processo de decisão do agente em sua forma mais abstrata, no que tange à inter-relação dos instintos, hábitos e instituições na tomada de decisão. Este se inicia com um breve panorama da Teoria da Utilidade Marginal, qual seja, a interpretação marginalista sobre o consumo, seguida da crítica vebleniana a esta teoria. Estas seções são importantes pois é a partir da crítica à Utilidade Marginal que Veblen apresenta quais são as bases essenciais para uma teoria do consumo institucionalista assim como indica quais são suas concepções epistemológicas. Em seguida examina-se a teoria do processo de decisão do agente vebleniano, que é a base para a elaboração tanto da teoria do consumo conspícuo quanto do consumo padronizado que serão apresentados no capítulo seguinte. Este capítulo tem como meta apresentar conceitos essenciais para o entendimento do capítulo seguinte.

No capítulo quatro será apresentada a teoria do consumo conspícuo e do consumo padronizado de Veblen, assim como a interpretação marginalista do consumo conspícuo. Busca-se analisar em que medida esta última se afasta da teoria original assim como mostrar seus avanços acerca do tema. Ainda neste capítulo objetiva-se demonstrar, a partir da análise do livro *The Theory of Business Enterprise*, que a concepção vebleniana não está restrita ao consumo conspícuo e apresenta o conceito de consumo padronizado, responsável por analisar mercadorias não voltadas à demonstração pecuniária.

Finalmente, as considerações finais da Dissertação apresentam os principais temas discutidos no trabalho, bem como suas limitações e propostas para futuras pesquisas na área.

## 2 CONJUNTURA HISTÓRICO-INSTITUCIONAL DA OBRA VEBLENIANA

### 2.1 INTRODUÇÃO

O contexto histórico no qual Veblen estava inserido foi determinante para a elaboração de suas ideias. Suas principais obras surgiram no intervalo entre 1875 e 1915,<sup>1</sup> período classificado por Hobsbawn (1989) como *The Age of Empire*. Por este motivo, neste capítulo, discute-se o panorama histórico do final de século XIX e início do século XX. Neste período, algumas das características hoje consideradas necessárias para o crescimento econômico haviam avançado a passos largos nos países desenvolvidos, porém, possuíam fortes deficiências. Algumas destas são listadas a seguir.

A democracia não contava com o sufrágio universal, e os sistemas eleitorais estavam encharcados de corrupção. A burocracia estatal não havia se desenvolvido ao ponto de recrutar um funcionalismo público a partir de mérito, assim como instituir punições para desvios de conduta. Grande parte dos países desenvolvidos havia instituído leis de patentes, porém estas eram deficientes, principalmente quanto à inexistência de um mecanismo de patentes internacional. Havia problemas relativos à transparência das empresas, assim como deficiências nas leis de falência e de concorrência. O sistema bancário era deficiente: os bancos centrais (quando existiam) eram privados e muitas vezes não possuíam o monopólio da emissão monetária. Da mesma forma, havia muitas lacunas jurídicas com respeito ao sistema previdenciário, e as leis trabalhistas que regulavam as atividades de adultos e crianças eram muito precárias (CHANG, 2004). Em suma, este contexto histórico influenciou o pensamento de Thorstein Veblen e são as raízes desta influência que este capítulo busca captar.

Neste sentido, vale a pena ressaltar que, segundo Veblen (1919) não há isenção ou neutralidade do cientista com o seu objeto de estudo, portanto, toda teoria deve ser estudada tendo-se em vista a conjuntura histórica sobre a qual foi formulada. Este capítulo objetiva tecer uma análise histórica das instituições mais importante à época em que Veblen

---

<sup>1</sup> *Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions* (1899); *Theory of Business Enterprise* (1904); *The Instincts of Workmanship and the State of the Industrial Arts* (1914); *Imperial Germany and the Industrial Revolution* (1915); e *The Place of Science in Modern Civilization and Other Essays* (1919).

desenvolve não somente na TCO, mas também suas demais obras. A partir deste panorama, os capítulos seguintes tratarão da teoria vebleniana sobre o processo de decisão e do consumo.

Tendo isto em mente, o capítulo foi dividido em três seções, além desta introdução. A segunda se dedica a estudar o contexto histórico internacional do trabalho intelectual de Veblen. A conjuntura histórica à época de Veblen já demonstrava forte grau de globalização, fato que faz necessário uma análise das instituições em nível internacional. Em alguns pontos, para uma melhor compreensão dos fenômenos, se faz necessária a retrospectiva a fenômenos anteriores, esta geralmente restringe-se à primeira metade do século XIX. Outro fato que justifica a análise sob o ponto de vista mundial é relativo à própria obra do autor, que não se restringe a análise das instituições estadunidenses<sup>2</sup>. Esta seção foi dividida em cinco partes, que tratam de questões relacionadas à política mundial, à revolução tecnológica do pós segunda revolução industrial, à crise de deflação, à aspectos ligados à demografia e migração de mão-de-obra no mundo e o início da *Belle Époque*. A terceira seção está voltada às instituições políticas e sociais específicas dos EUA à época. Por fim, breves considerações finais concluem o capítulo.

## 2.2 O CONTEXTO HISTÓRICO INTERNACIONAL DA OBRA DE VEBLEN

### 2.2.1. As relações políticas entre os países da Europa e dos Estados Unidos no final do século XIX

Havia um forte clima de insegurança na Europa pós 1871, em muito devido à vitória da Alemanha sobre a França na disputa dos territórios Alsácia e Lorena, e o medo de que aquele país pudesse expandir o imperialismo intra Europa. A Alemanha, recém-unificada sob o governo despótico de Otto Von Bismark, passava por um forte crescimento industrial e populacional, que posteriormente a colocaria lado a lado com os EUA na posição de principais potências industriais, políticas e militares do início do século XX (CRAIG, 1989).

Na Itália, também recém-unificada, ocorriam constantes manifestações populares contra a igreja católica, que recusava reconhecer a unificação laica do país (1861). Estes conflitos prejudicaram a relação do governo italiano com países católicos, principalmente com a França

---

<sup>2</sup> Como é o caso do livro *Imperial Germany and the Industrial Revolution* (1915), assim como toda sua bibliografia epistemológica.

no início da década de 1870. A criação do estado laico italiano sela o fim do poder político papal, que vinha decrescendo desde o renascimento e do surgimento do protestantismo (CRAIG, 1989).

De maneira semelhante, a França também era observada com desconfiança por seus vizinhos europeus, pois representava o único governo republicano da região à época, fato que ameaçava os governos despóticos que a cercavam. Os termos de paz com a Alemanha se deterioraram rapidamente, em muito devido à rápida recuperação francesa e ao medo alemão de um revanchismo francês. Com o tratado assinado no fim da guerra de 1871, a Alemanha tentou sem sucesso retardar a recuperação econômica francesa, porém, através de forte esforço político e industrial, este país pagou as indenizações de guerra com seis meses de antecedência, impossibilitando a permanência da ocupação alemã em seu território. Retornando à posição de potência, a França retoma a organização de seu exército, aumentando o número de batalhões e oficiais a partir de 1875 (CRAIG, 1989).

Nos EUA pós-guerra civil (1861-1865), ainda havia segregação da participação política sulista no congresso nacional, à revelia do presidente Abraham Lincoln. O *Reconstruction Act*, de 1867, dividiu o sul em cinco territórios militares (governados cada um por um general nortista), não obstante a presença de um governo estabelecido nestas áreas. Esta situação só foi superada em 1872, com o *Amnesty Act*. Com a vitória nortista adveio o fim da escravidão (uma das suas principais bandeiras), promulgado através da 13ª emenda constitucional, porém diversas práticas racistas de segregação foram adotadas principalmente em territórios sulistas. Nos 50 anos entre a guerra civil e a primeira guerra mundial, os EUA deixaram de ser uma economia rural para se transformar em uma das maiores potências industriais e política do início do século XX (U.S. DEPARTMENT OF STATE, 2005b).

Durante o fim século XIX, os inúmeros conflitos, tensões e acordos de paz (muitas vezes secretos) antecipavam a grande guerra de 1914. O ímpeto imperialista aumenta, assim como as rivalidades entre os países. Entre as conquistas da época, estão a Tunísia (1881), Tonquim (1884-1885) e África Equatorial (1880-1885), pela França e o Egito (1882), pela Inglaterra. A Alemanha inicia tardiamente a conquista de territórios (como Togo e Camarões, em 1884), todavia seu principal interesse imperialista estava dentro do continente europeu. Mediante a escalada da rivalidade entre Inglaterra e Alemanha, na Conferência de Berlim (1884-1885) tentou-se, sem sucesso, impor ordem ao movimento de anexação de colônias (VINCENTINI E PEREIRA, 2010).

Até 1860, somente Rússia e Grã-Bretanha possuíam status de potências coloniais. A Rússia possuía um império geograficamente contínuo (do mar báltico ao oceano pacífico), enquanto a Bretanha mantinha controle sobre colônias na América, África e Oceania. O interesse colonial só desperta nas demais potências no fim do século XIX, mediante a consciência destes quanto à importância estratégica comercial deste tipo de dominação. Esta, ou mesmo a ameaça de tal, modificou a estrutura política dos países subdesenvolvidos, que se viam forçados à unificação de seus territórios mediante ora a necessidade de proteção, ora à pressão subjugante das forças externas (VINCENTINI E PEREIRA, 2010).

Na primeira metade do século XIX, a colonização sob a égide do capitalismo liberal havia sido moderada, com destaque as conquistas da Índia pela Inglaterra e da Argélia pela França. Porém, a situação se modifica na segunda metade deste mesmo século, quando, sob o intenso desenvolvimento industrial, acirram-se o nacionalismo e a competição entre as potências europeias, principalmente no que tange a obtenção de novas fontes de matéria prima, novos mercados consumidores e novas oportunidades de investimento (LINHARES, 2009).

A historiografia divide as colônias da época em três tipos: De comércio (Honk Kong e Cingapura), de exploração (Índia e Java), as quais necessitavam de investimentos em capital e estavam voltadas a produção de produtos primários, e de povoamento (Austrália e Canadá). Porém, apesar das diferentes atividades desenvolvidas em cada tipo, todas elas eram dependentes jurídica, econômica e culturalmente de suas respectivas metrópoles (LINHARES, 2009).

### **2.2.2. A Revolução Tecnológica a partir da Segunda Revolução Industrial: gênese do distanciamento entre o Primeiro e Terceiro Mundos**

A forte diferenciação entre rendas per capita de países hoje considerados desenvolvidos e subdesenvolvidos acirra-se em princípios do século XIX. Entre 1750 e 1800, a renda per capita era semelhante entre os representantes de ambos os extremos, porém, a partir de então há um aumento progressivo desta diferença. Em 1880 os países desenvolvidos possuíam o dobro da renda per capita das nações subdesenvolvidas. Este movimento se intensifica no século seguinte: Em 1913 a renda per capita dos países desenvolvidos era três vezes superior a dos países em desenvolvimento, em 1950 essa diferença atinge a marca de cinco vezes e, em



1970, de sete vezes. Esse afastamento se deve majoritariamente à presença maciça de investimentos em tecnologia nos países nos primeiros (HOBSBAWN, 1989).

A primeira revolução industrial surge a partir de inovações majoritariamente oriundas do próprio “chão de fábrica”, no qual o empresário e seus empregados desenvolviam novas técnicas a partir do *learning by doing*. Todavia, a segunda revolução industrial possui caráter muito mais técnico, com a maioria das inovações surgidas a partir de estudo científico especializado, posteriormente aplicado à indústria. Grande parte destas inovações surge através da descoberta e do estudo de novos materiais. Essa diferença é primordial no entendimento do distanciamento entre as nações. Enquanto as inovações da primeira revolução industrial consistiam em maquinário simples facilmente transferido (legal ou ilegalmente), este fato não se repete com a extrema complexidade das técnicas e maquinário da segunda revolução industrial (BARRACLOUGH, 1976).

A tecnologia, além de criar uma grande distância com relação à renda per capita entre os dois mundos, determinou uma separação no que tange ao poderio militar e conseqüentemente à influência política. A revolução industrial atingiu o setor bélico e trouxe consigo algumas inovações radicais, principalmente em relação a explosivos, armas de repetição e transporte a vapor. Até então, os principais conflitos sempre foram disputados sob igualdade de tecnologia bélica, porém, com a utilização destas inovações, as potências europeias se tornam superiores militarmente, capazes de facilmente impor às demais regiões do globo o modo de vida capitalista europeu (HOBSBAWN, 1989).

A partir de então, o mundo se divide em dois: Países desenvolvidos e países subdesenvolvidos. Os primeiros possuíam relações políticas entre si e com os países subdesenvolvidos, enquanto os últimos se relacionavam majoritariamente com os primeiros. Os países desenvolvidos estavam concentrados no centro e no noroeste europeu, assim como algumas de suas colônias (com destaque para os EUA). Outras partes da Europa, tão importantes no impulso inicial mercantilista (penínsulas itálica e ibérica), haviam arrefecido quanto a sua capacidade desenvolvimentista. Em 1880, os EUA já despontavam como futuros líderes mundiais, porém, à época a Europa ainda representava o centro demográfico e comercial do mundo, e ainda possuía uma produção industrial duas vezes maior que a americana. Além disso, surgiram no velho continente algumas das inovações industriais paradigmáticas para o século seguinte, como veículos motorizados e cinema (HOBSBAWN, 1989).

A diferenciação entre os dois mundos se nota principalmente devido à presença das inovações bélicas e industriais supracitadas, haja vista outras características como alta densidade populacional, presença de produção industrial e percentual maior da força de trabalho alocada na indústria<sup>3</sup> não serem características restritas ao mundo desenvolvido. Quanto à esta diferenciação, Hobsbawn (1989, p.20) sugere que:

Compared with this difference, the differences between stone-age societies such as those of the Melanesian islands and the sophisticated and urbanized societies of China, India and the Islamic world, seemed insignificant. What did it matter that their arts were admirable, that the monuments of their ancient cultures were wonderful, and that their mainly religious) philosophies impressed some western scholars and poets at least as much as, indeed probably more than, Christianity?

Além da ampliação da diferença de renda entre países, conforme há um aumento da desigualdade social entre classes intrapaíses. Esta acirra a capacidade de demonstração de riqueza das classes superiores, e incentiva a tentativa de emulação do consumo deste pelas classes inferiores. Os mecanismos de demonstração e emulação de riqueza são discutidos por Veblen na TCO, e serão apresentados no capítulo quatro.

Nos EUA, o esforço da Guerra Civil estimulou a manufatura e o desenvolvimento econômico, principalmente com a utilização do vapor e do ferro, e no desenvolvimento de inovações. Essa tendência é observada pelo número de patentes registradas, que contavam 36 mil, até 1860, e passam a 440 mil, em 1890. Após a guerra civil, a agricultura, conjuntamente com a indústria, passa por uma revolução tecnológica, esta se transforma de subsistência para grandes plantações comerciais<sup>4</sup>. Entre 1860 e 1910, o número de fazendas em território norte americano triplica (de dois milhões para seis milhões), enquanto a área cultivada quase dobrou. O progresso técnico na agricultura (assim como a expansão das terras cultivadas no oeste) possibilitou que esta produzisse o necessário para suprir o intenso crescimento demográfico por todo o território norte americano (U.S. DEPARTMENT OF STATE, 2005a).

Segundo Craig (1989): *“The parochialism and regionalism characteristic of an agricultural society must give way to a habit of thinking in national and international terms”* (CRAIG, 1989, p.262). A partir desta mudança, a renda deve ser investida em atividades que

---

<sup>3</sup> Com exceção de Bélgica, Bretanha, França, Alemanha, Suíça e Holanda todas as demais nações possuíam maior percentual da força de trabalho alocado na agricultura.

<sup>4</sup> Em 1862, com o *Land Grant College Act*, o governo dos EUA destina sítios agrícolas nos quais funcionariam centros de pesquisa agropecuária e industrial, em cada unidade federativa. Estes recebiam fundos diretamente do Departamento Federal de Agricultura, de modo a financiar experimentos em novas tecnologias.

possibilitem o desenvolvimento econômico, como infraestrutura e educação em detrimento de adornos para uma classe ociosa tradicional. E ainda, o nível de investimentos deve ser superior à taxa de crescimento populacional. Na Europa, estas mudanças institucionais ocorreram em diferentes momentos para cada nação, sendo a pioneira a Grã Bretanha, que por sua vez financiou com empréstimos e tecnologia a industrialização da Bélgica. Posteriormente, surgem duas novas potências industriais, quais sejam, a Alemanha e França. A redução de tarifas sobre a madeira sueca, em 1860, estimulou a modernização deste setor, assim como do método de construção das estradas de ferro (intensivo na utilização de insumos madeireiros). O capital acumulado nestes setores foi responsável pela industrialização do país. Na Itália, a indústria manteve um ritmo de crescimento acelerado após a unificação, porém este foi interrompido pela guerra tarifária com a França em fins da década de 1880 e pela falha em obter os recursos necessários. O modo de produção agrícola, e as instituições sociais que o acompanham, se mostraram mais enraizados na Itália, Espanha e Portugal, de modo que a industrialização foi dificultada nestas regiões.

Não obstante a resistência institucional do modo de produção agrícola, este setor foi fortemente modificado pelas novas técnicas advindas da segunda revolução industrial. Entre algumas técnicas que modificaram profundamente a produção agrícola estão a utilização de adubo e as técnicas de conservação de alimentos. Quanto à conservação, se destacam as técnicas de pasteurização (com o destaque para o leite, em 1890) e esterilização, assim como a utilização de estanho nas latas de conserva (esta proporcionou uma maior durabilidade da comida enlatada)<sup>5</sup>. O aumento da produção mediante a introdução destas novas técnicas foi essencial para suprir o forte aumento demográfico do período (BARRACLOUGH, 1976).

Em 1880, o carvão representava a principal forma de combustível e a energia hidroelétrica estava relegada à agricultura. O motor de combustão interna, assim como a utilização do petróleo como fonte de energia, estava tecnicamente pronto para o consumo em massa, e é sua introdução no mercado que marca o início da segunda revolução industrial. No salto tecnológico paradigmático do período, incluem-se: Diversos tipos de turbinas e motores de combustão interna, o telefone, o gramofone, o telégrafo, a lâmpada, veículos automotivos, a cinematografia e a indústria aeronáutica. O ritmo vertiginoso do progresso se mostrava ainda mais rápido nas telecomunicações e na capacidade de produção de mercadorias, principalmente na Europa e nos EUA. No período de 1875 a 1915 há um encurtamento das

---

<sup>5</sup> A produção de produtos vegetais enlatado passou de 400 mil itens anuais em 1870 para 55 milhões em 1914, esse aumento foi de extrema importância para suprir as necessidades das guerras que se seguiram.

distâncias, mediante a facilitação das viagens ferroviárias transcontinentais, e a introdução das comunicações de longa distância permitida pelo telégrafo (HOBSBAWN, 1989).

A segunda revolução industrial representou um novo paradigma científico e tecnológico aplicado à indústria. Estas são facilmente notadas nos setores: Eletricidade (fontes e capacidade de geração de energia), química (novas matérias primas sintéticas), motores de combustão (tornando o petróleo central no desenvolvimento econômico<sup>6</sup>), metalurgia (aço, níquel, alumínio), indústria bélica (armas de repetição, submarino e torpedo), agricultura (fertilizantes, máquinas agrícolas), telecomunicações (telégrafo, telefones, cabos submarinos), transportes intercontinentais (transiberiana, transeuropeias, transandina) e canais interoceânicos (Suez e Panamá) (VINCENTINI E PEREIRA, 2010).

Da mesma maneira, são de suma importância a evolução nas técnicas e conhecimentos da medicina, higiene e nutrição, com a ampliação da utilização do clorofórmio, dos antissépticos e técnicas assépticas. Data deste período (pós 1870) a grande era da bacteriologia, com os trabalhos de Louis Pasteur e Robert Koch, assim como o surgimento da microbiologia e da bioquímica. Através dos avanços nessas novas ciências foi possível a descoberta do primeiro antibiótico (penicilina) em 1928. Por sua vez, a aspirina começa a ser amplamente comercializada em 1899 (BARRACLOUGH, 1976).

Com a renovação industrial advinda das inovações, algumas indústrias de base se deslocam para as colônias, mesmo sobre forte pressão contrária dos países centrais. Alguns exemplos são: Infraestrutura (estradas de ferro e portos), indústria extrativa (minerais), agricultura (subsistência e agroexportadora) e indústrias têxteis e de alimentos processados (HOBSBAWN, 1989).

À época existia um modelo dos determinantes institucionais necessários para que um país se tornasse um Estado-nação liberal desenvolvido, acerca destes:

It should form a more or less homogeneous territorial state, internationally sovereign, large enough to provide the basis of national economic development, enjoying a single set of political and legal institutions of a broadly liberal and representative kind (i.e. it should enjoy a single constitution and the rule of law), but also, at a lower level, it should have a fair degree of local autonomy and initiative. It should be composed of 'citizens', i.e. of the aggregate of the individual inhabitants of its territory who enjoyed certain basic legal and political rights, rather than, say, of corporations or

---

<sup>6</sup> No período, os EUA e a Rússia eram os maiores produtores de petróleo.

other kinds of groups and communities. Their relations with the national government should be direct and not mediated by such groups. And so on (HOBSBAWN, 1989, p.22).

A importância da indústria, do progresso técnico e do homem de negócios é discutida no livro *The Theory of Business Enterprise*, de 1904. Neste o autor descreve o entrelaçamento entre os setores industriais e afirma que não há setor intensivo em capital que seja totalmente independente dos demais. A indústria, nesta análise, já havia abandonado totalmente as características manufatureiras e baseava-se em principalmente em máquinas. Veblen (1904, p.6) descreve a tendência à padronização oriunda da indústria, e como esta afeta as demais instituições sociais. A padronização atinge as regras de gosto, de modo que facilita a aceitação em massa de bens para consumo em diferentes culturas. Este ponto de vista é complementar à TCO, na qual a diferenciação dos produtos é um dos mecanismos mais importantes para a formação de preferências. Estas abordagens serão analisadas no capítulo quatro desta dissertação.

### **2.2.3. A Crise de Deflação da Europa e dos EUA no final do século XIX**

O crescimento no período posterior à generalização da industrialização na Europa não alcançou os resultados esperados. A falta de experiência e o excesso de entusiasmo dos empresários, assim como a ausência regulação estatal, levaram ao surgimento de bolhas e crises durante o período. Alguns exemplos são a queda das ações da firma *English Railroad* em 1860, e a crise na construção civil alemã em 1873 (CRAIG, 1989).

Durante o período entre 1870 e 1890, esta crise pode ser observada no arrefecimento progressivo nas taxas de crescimento do comércio internacional. Não obstante, a produção de ferro passa de 11 milhões de toneladas em 1870 para 23 milhões de toneladas em 1890, enquanto a produção de aço, considerada como um índice da industrialização passa de meio milhão de toneladas para 11 milhões de toneladas (HOBSBAWN, 1989).

Além do forte crescimento das duas recém-potências industriais, EUA e Alemanha, que viriam a substituir a hegemonia britânica, outros países também haviam se industrializado, como Suécia e Rússia, entre outros. Muitos desses se industrializavam através de endividamento externo, que traria um alto custo a estes países nas décadas seguintes (HOBSBAWN, 1989).

O caso particular da Alemanha é abordado por Veblen, no livro *Imperial Germany and the Industrial Revolution*, de 1915, no qual o autor faz uma análise histórica da transformação das instituições que permitiram a escalada deste país. Neste o autor aborda não somente o aumento vertiginoso da força industrial alemã, mas também como as instituições britânicas permitiram que sua primazia fosse desfeita mediante o conservadorismo.

A depressão vivenciada no final do século de XIX não estava relacionada à produção industrial, mas sim ao preço das mercadorias (inclusive agrárias), juros e lucros<sup>7</sup>. Na Inglaterra, o nível geral dos preços caiu 40% entre 1873 e 1896. O preço do ferro decresce 50% entre 1871 e 1875 e novamente entre 1894 e 1898. O setor mais afetado pela deflação foi a agricultura, e por consequência, foi neste setor que houve grande parte dos problemas sociais. A agricultura havia sofrido uma forte expansão nas décadas anteriores a 1870, fato que aumentou fortemente o número de produtos agrícolas em circulação. A crise de superprodução agrária preocupava as nações ao redor do globo, pois mesmo em países industrializados (exceto a Inglaterra) a produção agrícola ainda ocupava de 40 a 50% da mão de obra masculina. Uma sublevação deste contingente representava riscos políticos graves<sup>8</sup> (HOBSBAWN, 1989).

O forte crescimento da agricultura nos EUA, e das tecnologias utilizadas em sua produção e transporte, são apontado como dois dos principais contribuidores para a crise agrária europeia. A expansão da malha ferroviária (que cresce 300 pontos percentuais entre 1860 e 1880) permitiu uma redução dos fretes e um aumento na velocidade de escoamento intracontinental da produção de grãos. A introdução de novas tecnologias de propulsão marinha permitiu que essa produção chegasse de maneira rápida e barata aos mercados europeus. Da mesma forma, ocorre um salto tecnológico nos sistemas de refrigeração, que permitiu o escoamento da atividade pecuária para mercados intercontinentais (CRAIG, 1989).

Além deste forte incremento da produção agrícola norte-americana, principalmente nas terras recém-anexadas do oeste, outros países como Argentina, Austrália e Canadá entraram no comércio internacional de commodities agrícolas. Nos EUA a péssima situação dos agricultores contava com um fator além dos baixos preços do mercado internacional, haja

---

<sup>7</sup> Havia fortes expectativas quanto a uma quebra do sistema capitalista à época, em muito devido às previsões marxistas a respeito da crise internacional. Essas previsões foram frustradas quando a economia mundial se recuperou na última década do século XIX.

<sup>8</sup> Alguns dos fenômenos sociais atribuídos à crise agrária são: Revolta dos Famintos na Rússia (1891-1892); aumento do populismo nos Estados Unidos (movimento iniciado em Nebraska e Kansas, grandes produtores de trigo); e revoltas camponesas na Irlanda, Espanha, Sicília e Romênia

vista estes estarem sujeitos a sobretarifa da logística ferroviária monopolista do país (U.S. DEPARTMENT OF STATE, 2005a).

O funcionamento das crises, épocas de prosperidades e de depressão, assim como o mecanismo de espalhamento das variações de preços são discutidos por Veblen no livro *The Theory of Business Enterprise*, de 1904, capítulo sétimo. Neste o autor demonstra que as flutuações entre períodos de alta e baixa estão interligados e que grande parte das perturbações surgem na esfera financeira e atingem a esfera produtiva secundariamente, devido à necessidade de financiamento da segunda pela primeira. Acerca do período Veblen (1904, p.93) afirma: “ [...] durante os últimos vinte anos do século XIX [...] os períodos de prosperidade tornaram-se, de maneira geral, menos acentuados e menos frequentes, ao passo que os períodos de depressão ou de crise tornaram-se mais frequentes e prolongados”.

#### **2.2.4. Críticas ao Padrão Ouro e Generalização do Protecionismo**

O padrão ouro surge na Inglaterra no início da década de 1870<sup>9</sup>, num conjuntura em que as políticas cambiais estavam voltadas ao câmbio fixo e à estabilidade monetária, fatores importantes para o incentivo ao comércio internacional. Este sistema monetário internacional decaiu com a evolução da atividade bancária e com a criação da moeda fracionada. O estudo do funcionamento do padrão ouro é de extrema importância para uma real compreensão do final de século XIX, devido este estar intrinsecamente relacionado à crise de deflacionária e aos conflitos políticos do período. A adoção do padrão ouro pela Inglaterra, centro comercial e financeiro mundiais, foi fator decisivo para o longo período de vigência deste. Esta adoção, além de incentivar seus parceiros comerciais, passava a valer em grande parte das operações financeiras que eram realizadas em Londres, como, por exemplo, parte significativa do financiamento comercial alemão (EICHENGREEN, 2000).

O padrão ouro equivale ao sistema monetário onde o governo está sempre pronto a converter a moeda em circulação por quantidade definida de suas reservas auríferas. Cada país contava com um estatuto relativo às reservas, que poderiam ter três formas distintas: (i) Sistema fiduciário: onde no qual o banco central poderia emitir um percentual monetário sem lastro; (ii) Sistema proporcional: Estabelecia-se um piso de reservas, baseado na quantidade de

---

<sup>9</sup> Não há uma data precisa para a introdução do padrão ouro, mas uma longa evolução que parte desde as moedas cunhadas em cada feudo da idade média, passando pelos problemas do bimetalismo e de pureza das moedas, até a adoção de reservas auríferas pelos bancos, em conjunto com o papel moeda lastreado.

moeda em circulação; (iii) Sistema misto: Sistemas composto por características de ambos os sistemas anteriores. A instituição do Padrão Ouro, assim como as demais instituições econômicas, dependia de sua aceitação social e confiança por parte dos agentes, assim como da pronta disposição da conversibilidade pelo banco central, se um destes dois pilares ruíssem, no caso por exemplo de uma corrida aos bancos, todo o sistema entraria em colapso (fato ocorrido no pânico de 1907, que será explicitado posteriormente) (EICHENGREEN, 2000, GALLAROTTI, 1995).

O padrão ouro passa por duras críticas no período, devido principalmente à ideia difundida de que parte da crise deflacionária se devia à falta de metais preciosos em circulação<sup>10</sup>. Os preços destes oscilaram fortemente no período após 1872, tornando as trocas (onde toda moeda era balizada em ouro) extremamente complexas. À época, ganhava força a proposta de adotar-se um monetarismo ao inverso, com o aumento significativo de moeda em circulação (HOBSBAWN, 1989).

Entre os economistas que apoiam a ideia de que o padrão ouro foi um dos causadores da crise de deflação do final do século XIX estão Alfred Marshall e Milton Friedman. Ambos afirmam que a partir do momento em que as economias balizaram suas moedas em ouro, assim como desmonetizaram a prata, houve uma forte diminuição do meio circulante, que enfim contribuiu para a sobre valorização das moedas e deflação dos bens (EICHENGREEN, 2000).

Nos EUA, a bancada ruralista defendia que as mazelas do setor agrário se deviam fortemente à escassez de moeda em circulação (além da superprodução e das altas tarifas ferroviárias e de estocagem). Estes propunham que um aumento da quantidade de moeda elevaria os preços agrícolas e os salários industriais, de modo que as dívidas poderiam ser pagas com a moeda inflacionada. A bancada conservadora se posicionava contrária ao afirmar que a desvalorização da moeda destruiria o poder de compra da classe média, e que somente o padrão ouro conferia a estabilidade necessária (U.S. DEPARTMENT OF STATE, 2005b).

Outra instituição que sofre duros revezes durante a grande depressão do fim de século XIX é relativa ao caráter liberal das trocas internacionais, havendo a partir do final da década de 1870 um progressivo aumento do protecionismo. As entidades políticas eram pressionadas por setores locais de modo aumentar as barreiras à competição externa. As práticas protecionistas iniciaram-se nos setores têxteis alemães e italianos em fins da década de 1870, e logo se espalharam para o restante da Europa e do mundo. Esta escalada protecionista se

---

<sup>10</sup> O padrão ouro no período definia uma paridade fixa entre a libra esterlina e determinada quantidade de ouro.



enquadra como uma das principais motivações para o aumento da rivalidade entre países europeus, que enfim viria a culminar na primeira grande guerra mundial (HOBSBAWN, 1989).

As instituições e organizações bases para o regime liberal não estiveram tão presentes na história de desenvolvimento dos países ricos quanto é propagandeado pelas organizações mundiais e impostas aos países em desenvolvimento hodiernamente. O período liberal, na realidade, durou aproximadamente entre 1860 e o final da década de 1870, quando muitos países europeus aboliram suas tarifas alfandegárias, vários outros países, então colônias europeias, foram obrigados a liberalizar o comércio, assim como outras nações pobres livres foram forçadas a aceitar tratados desiguais<sup>11</sup> (CHANG, 2004).

A Inglaterra se manteve como exceção às práticas protecionistas devido a uma série de motivos<sup>12</sup>: (i) Sua posição privilegiada de potência industrial mundial, capaz de subjugar qualquer competição no mercado interno; (ii) Sua posição de potência mundial no que tange à exportação de capital, de serviços comerciais e de transporte internacionais; (iii) A necessidade de absorver grande parte do contingente de produtos primários comercializados internacionalmente. Em 1880, a Grã Bretanha comprou metade do total de trigo, cana de açúcar e chá comercializados internacionalmente, em 1881, este país comprou metade da carne e 55 pontos percentuais do algodão exportados mundialmente. Portanto, para a Grã Bretanha, o liberalismo comercial era essencial, e grande parte de seu poderio político e comercial advinha da imposição da ideologia liberal a países subdesenvolvidos, os quais trocavam seus produtos primários por produtos manufaturados britânicos. Este era o caso para os *estancieros* (produtores de carne) sul-americanos (Argentina, Uruguai e sul do Brasil), produtores de lã australianos e fazendeiros dinamarqueses (HOBSBAWN, 1989). A Inglaterra volta a estabelecer políticas protecionistas na década de 1880, quando os produtores ingleses passam a perder competitividade frente a expansão das indústrias alemã e norte americana (CHANG, 2004).

As práticas protecionistas compreendem a uma das formas mais disseminadas de intervenção e incentivo estatal na economia. Após 1870, a grande maioria dos países europeus iniciaram políticas de proteção à indústria e agricultura locais. Essa prática se deve aos diferentes níveis

---

<sup>11</sup> Mesmo neste período os EUA se conservaram fortemente protecionistas.

<sup>12</sup> Vale ressaltar que após a primeira revolução industrial a Inglaterra usou táticas protecionistas como tarifas elevadas e pressão política para acabar com as manufaturas têxteis irlandesas e indianas. Somente depois desta política protecionista os produtores de tecidos ingleses começaram a pressionar pela liberalização do comércio. O marco para o período liberal é a abolição da *Corn Law* (lei de proteção agrícola), em 1846.

de desenvolvimento industrial entre os países, os quais buscavam se proteger de uma competição desigual com um país cuja tecnologia era superior. Como exemplo há a disseminada preocupação dos industriais alemães com relação aos baratos produtos ingleses. Mesmo ao implicar em fortes custos econômicos ao estado, o protecionismo era visto como necessário devido à proximidade da guerra, e a necessidade de haver autossuficiência mediante uma impossibilidade de comércio internacional. O marco inicial deste movimento protecionista equivale à aprovação, através de pressões da indústria e agricultura alemãs, do Sistema de Tarifas, em 1879, o qual previa taxas para a entrada de grãos, têxteis, carne e madeira no mercado alemão. Nos anos seguintes, houve marcos semelhantes na França, Áustria, Suécia, Suíça, Rússia e Itália (CRAIG, 1989).

Nos EUA, o desenvolvimento de setores bases da economia (siderurgia, transportes, energia) contou com forte ajuda do estado. Estes incentivos incluíam proteção aos concorrentes externos, como no caso da *Canegie Steel*, que teve sua produção protegida contra as siderúrgicas inglesas, e a *Union Pacific Railroad*, que recebeu vultosas transferências de terras no oeste norte americano (MUNHOZ, 2009).

Segundo Chang (2004), os Estados Unidos utilizaram de forma mais ampla e por mais tempo as práticas protecionistas, mesmo no período em que as demais nações caminhavam para uma liberalização do comércio (1840-1880). Este país manteve as tarifas praticadas durante a guerra de secessão, com o objetivo de proteger a indústria nascente. Chang aponta inclusive que o conflito entre a defesa de altas tarifas protecionistas defendidas pelo norte industrializado e o interesse em baixar as tarifas, e conseqüentemente importar bens de qualidade superior, do sul agrário, foi uma das motivações da guerra civil americana.

O protecionismo da época se concentrou na produção de commodities, e não atingiu a circulação de mão de obra e de capital financeiro. Este movimento aumentou os incentivos ao desenvolvimento da indústria de base local voltada ao mercado interno em diversas regiões, ocasionando uma desconcentração industrial na Europa. Em 1870, as quatro nações mais industrializadas produziram 80 pontos percentuais das manufaturas, em 1913, estas produziram 73 por cento de uma produção cinco vezes maior (HOBSBAWN, 1989).

#### **2.2.4.1. Outras Respostas à Crise: Concentração e Racionalização da Produção**

Surgiram com a crise deflacionista, exposta nas seções anteriores, outros dois fenômenos que modificaram radicalmente o modo de produção industrial. O primeiro é relativo ao aumento da concentração industrial que viria a culminar na primeira lei antitruste da história, a *Sherman Anti-Trust Act* nos EUA, em 1890. Porém esta foi majoritariamente utilizada contra a formação de sindicatos. A legislação começa a ser utilizada de maneira persistente contra os grandes conglomerados com a fundação do *Bureau of Corporations*, em 1905, e passa por uma modernização em 1914, com o *Clayton Antitrust Act*. A oligopolização se observa de maneira mais significativa nas grandes indústrias pesadas, tais quais as de carvão, armamentos e petróleo, assim como bens de consumo em massa como tabaco e sabão. Essa tendência teve início no período de depressão, no fim do século XIX, porém continuou após sua superação (CHANG, 2004).

Este processo ocorre devido a tendência de algumas indústrias e bancos expandirem suas atividades a níveis nacionais e internacionais, e nesta expansão surgirem iniciativas para a colaboração entre concorrentes. Estas colaborações visavam diminuir os custos de produção, a proteção do nível de preços e a divisão do mercado. Esta relação entre firmas gigantes tomou contornos diferenciados ao redor do globo, nos EUA e Inglaterra a prática mais comum era a absorção de competidores menores através de compra acionária e a formação de trustes, no qual as firmas combinavam as quantidades de produção e o preço de venda. Como exemplo cita-se a *Standart Oil*, nos EUA, e a *Tobacco Company*, na Grã-Bretanha. Na Alemanha, a forma mais popular de concentração era o Cartel, no qual todas as empresas de determinado ramo regulavam conjuntamente a compra de insumos, áreas de exploração, técnicas de vendas e preços. Muitas vezes cartéis de diferentes países se reuniam de modo a manter conformidade entre suas políticas de preços e de vendas (CRAIG, 1989).

Acerca da concentração do setor bancário na Inglaterra, Craig (1989, p.268) afirma:

Of special interest in this connection was the tendency of banking concerns to combine . In England the last years of the century saw a steady decline in the total number of banking concerns. There had been 600 banking houses in England in 1824. By 1914 there were only fifty-five , and this shrinkage was to continue into the postwar period, so that there were only eleven banking houses in 1937, and five sixths of the country's banking business was handled by the " Big Five " : the Midland Bank, the Westminster Bank, Barclay's, Lloyd's, and the National Provincial (CRAIG, 1989, p.268).

A justificativa de existência das corporações e trustes (combinações de corporações) nos EUA estava relacionada à tentativa de evitar crises de superprodução, implicando em enormes

custos sociais proveniente da diminuição da concorrência<sup>13</sup>. Essas organizações possuíam um maior poder de barganha com os sindicatos e prestadores de fretes (ferroviários e navais), e capital necessário para competir em mercados internacionais. Com relação à tecnologia, os trustes facilitavam as empresas que o constituíam mediante ao acesso destas às patentes de todas as demais firmas ali presentes. As grandes corporações norte-americanas passam a ser controladas por grupos de investidores financeiros que eram atraídos pela possibilidade de antecipação dos lucros e pequena responsabilidade em caso de falências. Os trustes logo foram substituídos pela forma de organização denominada *holding*, as quais representam agregações de diversos setores numa mesma corporação (U.S. DEPARTMENT OF STATE, 2005b).

Segundo Craig (1989, p.264), o padrão de concentração do período envolvia a participação do estado:

As industrial capitalism extended its domain in the years after 1871, it began, in certain respects, to change its character. The rugged individualism and the unalloyed competitive spirit that marked the entrepreneurs of the early stages of capitalism disappeared; and their successors relied increasingly on government aid and on forms of combination intended to reduce the rigors and inconveniences of competition (CRAIG, 1989, p.264).

Portanto, além do crescente protecionismo, os estados nacionais contribuíram de outras formas para a manutenção e expansão da indústria local, em muitas vezes contribuindo para a concentração industrial. A lei alemã *General Company Law*, de 1870, melhorou as condições de crescimento das grandes corporações, de modo que o número destas salta de 2100 no início da década de 1880, para 5400 em 1912 (CRAIG, 1989).

Por outro lado, o estado foi responsável por diversas tentativas de barrar a tendência de concentração industrial. Nos EUA, em 1887, o presidente Cleveland assinou o *Interstate Cleveland Act*, que objetivava o excesso e a discriminação de tarifas no comércio interestadual (principalmente no que tange a logística via estradas de ferro). A crescente antipatia contra os trustes e as grandes corporações pressiona o governo a aprovar, 1890, a *Sherman Antitrust Act*, que proibiu as restrições de comércio interestadual e previu diversas maneiras de *enforcement*, baseadas em fortes penalidades. A lei só foi aplicada amplamente no governo Roosevelt (1933-1945) (U.S. DEPARTMENT OF STATE, 2005a).

---

<sup>13</sup> Destaca-se como exemplos de setores dominados por grandes corporações norte americanas em fins do século XIX e início do século XX: Petróleo, algodão, açúcar, tabaco, borracha, telecomunicações, transporte e aço.

O *Clayton Antitrust Act* de 1914, outro avanço na regulação antitruste norte americana, autorizava a *Federal Trade Commission* a sancionar ordens contra métodos de competição desiguais, que deveriam regular e investigar abusos corporativos. Entre as práticas proibidas pelo ato estão: Diretorias conjugadas, discriminação de preços entre consumidores, utilização de restrições legais em disputas com trabalhadores e a posse de ativos financeiros de empresas de semelhante atividade (U.S. DEPARTMENT OF STATE, 2005a).

Além de incentivos e regulações, aumenta também a participação direta do estado na economia. O desenvolvimento capitalista à época exigia um padrão de infraestrutura (malha ferroviária e rodoviária, construção de canais) cujo capital privado muitas vezes não era capaz de desenvolver, devido à falta de interesse em investimentos de longo prazo. Neste ambiente, a participação do estado foi essencial, como exemplos destaca-se a participação do governo federal norte americano na construção das estradas de ferro intercontinentais e a utilização de títulos da dívida pública para investimentos na malha rodoviária no governo de Napoleão III, na França (CRAIG, 1989).

O segundo fenômeno equivale ao desenvolvimento de técnicas voltadas para a otimização da produção dentro da estrutura fabril. Fundadas por F. W. Taylor (Taylorismo), essas técnicas foram denominadas *Scientific Management*, e objetivavam organizar e desenvolver o setor metalúrgico americano. Na década seguinte estas técnicas foram absorvidas pela indústria europeia. Segundo Hobsbawn (1989, p.45) essa técnica se baseia em três métodos:

This aim was pursued by three major methods: (i) by isolating each worker from the work group, and transferring the control of the work process from him, her or the group to the agents of management, who told the worker exactly what to do and how much output to achieve in the light of (2) a systematic breakdown of each process into timed component elements ('time and motion study'), and (3) various systems of wage payment which would give the worker an incentive to produce more (HOBSBAWN, 1989, p.45).

Neste período, a empresa se afasta da concepção antiga da manufatura administrada por seu único proprietário para se aproximar da figura moderna das grandes corporações, administradas por executivos contratados por acionistas. Nota-se uma modificação tanto da governança da firma quanto no processo de produção. Este movimento é analisado por Veblen (1904, p.13) conforme demonstra o trecho a seguir:

“Com o mais amplo desenvolvimento do moderno sistema industrial estreitamente entrelaçado e generalizado, o objetivo precípua do homem de negócios trasladou-se da antiquada superintendência e gerência de determinado processo industrial, [...] para uma perspicaz redistribuição de investimentos, de empresas menos profícuas para outras mais rendosas, e para o controle estratégico das conjunturas comerciais por meio de investimentos sagazes e coligações com outros homens de negócios.”

O autor afirma que durante as duas décadas finais do século XIX, houve um número grande de fusões de indústrias, e que em alguns casos estas beneficiaram a sociedade em geral devido aos ganhos de escala alcançados. Porém, o interesse em fusões muitas vezes está na obtenção de lucros pecuniários, em detrimento da eficiência. Esta contradição de interesses gera fusões de pouco retorno produtivo e social e atrasa fusões tecnológica e institucionalmente possíveis, capazes de elevar o bem estar social geral da comunidade.

### **2.2.5. Demografia e Mão de Obra**

A concentração do setor industrial foi contemporânea a uma tendência parecida no mercado de trabalho. Da mesma maneira, os operários se reuniram em grandes sindicatos que aumentaram progressivamente sua capacidade política de negociação com as grandes firmas e com o estado. A criação da organização sindical data do início do século XIX, na Inglaterra, França e Bélgica, porém foi a partir do fim deste mesmo século que estes passaram a desempenhar um forte papel político na defesa dos interesses da classe operária. O papel desempenhado por estas organizações aumenta com o fim das restrições jurídicas sobre sua criação e operação, assim, estes passam de agregações pacíficas de uma minoria educada, voltada à assistência em caso de acidentes de trabalho e desemprego, para entidades de ampla participação operária, capaz de suspender a produção de suas respectivas indústrias (CRAIG, 1989).

Em sua segunda fase, a revolução industrial foi acompanhada de uma intensificação do movimento operário, haja vista as terríveis condições em que esta classe estava submetida. Os trabalhadores passam a se organizar não somente em sindicatos mas também em partidos políticos. Em 1864 acontece a I Internacional, com o objetivo de unificar o movimento operário mundial e em 1871, o movimento da Comuna de Paris toma a capital francesa. Em

1889, organiza-se a II Internacional, a qual se caracterizou pelo forte antagonismo entre socialismo e anarquismo, com a expulsão deste último. No final do século XIX, os movimentos migraram rumo às colônias, com exceção dos EUA, onde os sindicatos possuíam outra orientação filosófica (VINCENTINI E PEREIRA, 2010).

A crise deflacionária gera duas novas tendências quanto à força de trabalho: (i) A primeira é a emigração, que tomou contornos significativos na Espanha, Itália, Áustria, Hungria, Rússia e região dos Bálcãs (neste período países como o Brasil ofereciam diversos incentivos à imigração)<sup>14</sup>. A segunda é cooperação, através da criação de cooperativas (instituição proveniente deste período) e crédito cooperativo (HOBSBAWN, 1989).

As novas técnicas industriais exigiam concomitantemente empresas de larga escala e concentração urbana da mão de obra. Nesta conjuntura se observa o fim da empresa familiar, a qual passa a não conseguir obter o financiamento necessário, nem lidar com o maquinário cuja operação necessitava de um grande número de operários. Só na Alemanha, entre 1880 e 1914 o número de pequenas empresas (até cinco funcionários) cai pela metade, enquanto as firmas com 50 funcionários ou mais duplica. A urbanização acontece de forma bastante acelerada neste fim de século XIX, ao ponto de além de suprir completamente a indústria, aumentarem os índices de desemprego. As metrópoles cresciam rapidamente e absorviam as vilas em seu entorno, e absorviam todo o contingente que fugia da crise dos campos, decorrente da importação barata de alimentos. As cidades com 100 mil habitantes aumentaram vertiginosamente, assim como diversas metrópoles atingiram a marca de um milhão de habitantes: Nova Iorque, Chicago, Filadélfia, Berlim, Viena, São Petersburgo, Buenos Aires, Rio de Janeiro, Tóquio, Calcutá e Osaka (BARRACLOUGH, 1974).

Quanto aos níveis de escolaridade, em 1880, o mundo desenvolvido apresentava altos índices de alfabetização entre homens, e um nível crescente entre mulheres. Em nações subdesenvolvidas, o número de analfabetos continuava bem significativo, mesmo entre as classes abastadas. No período, a eliminação dos povos nativos (índios, aborígenes e tribos africanas) já havia se consolidado, e tomava contornos de genocídio em diversos países (EUA, Brasil e Austrália) e o emprego de mão de obra escrava se encontrava quase erradicada, a exceção de Cuba e Brasil que declararam fim da escravidão em 1880. Acerca da expectativa de vida, Hobsbawn (1989, p.28) assevera que:

---

<sup>14</sup> Argentina e Brasil recebiam aproximadamente 200 mil imigrantes ao ano.

The average expectation of life at birth was still modest enough in the 1880s: 43-45 years in the main 'developed' zones, though below 40 in Germany, and 48-50 in Scandinavia.<sup>17</sup> (In the 1960s it was to be about 70 in these countries.) Still, life expectation had pretty certainly risen over the century, though the major fall in infantile mortality, which chiefly affects this figure, was only just beginning.

Para Veblen, o fim da mão de obra escrava tem forte implicação sobre os hábitos de pensamento da sociedade. A reorganização social pós regime escravista tende a prevalecer os instintos e hábitos voltados ao trabalho industrial eficaz. Este ponto é abordado na TCO, (1899, p.45):

“Enquanto o trabalho continua sendo executado exclusivamente, ou usualmente, por escravos, a degradação de todo o esforço produtivo está por demais constante e inibidoramente presente na ideia dos homens para permitir ao instinto ao artesanato um efeito mais sério no setor da utilidade industrial; mas, quando a fase quase pacífica (com escravidão e status) passa para a fase pacífica (com trabalho assalariado e pagamento em dinheiro), o instinto começa a operar com mais eficácia”<sup>15</sup>.

No período de crise deflacionária, há um constante aumento dos salários reais, que assim como os custos rígidos de capital não acompanharam a redução geral dos preços. Posteriormente, após a segunda metade da década de 1890, o crescimento salarial que caracterizou o período da grande depressão cessa, havendo queda dos salários reais na Inglaterra e França, entre 1899 e 1913. Este fato contribuiu para as agitações populares às vésperas da primeira guerra mundial<sup>16</sup> (HOBSBAWN, 1989).

O fenômeno denominado consumismo iniciou-se no século XVII, na Europa, devido ao aumento de riqueza e do número de produtos advindos das colônias. Ou seja, este remonta a épocas anteriores a indústria, com a introdução europeia às especiarias como café, tabaco e sedas. Consequentemente o hábito migra para os EUA (ainda colonial) onde se generaliza no final do século XIX. Neste período o número de mercadorias diferenciadas se multiplica exponencialmente, assim como sua demanda. Este hábito disseminou-se globalmente com o progressivo aumento de influência deste país, cuja exportação cultural (propaganda oficial, música, cinema e literatura) atinge a quase totalidade do planeta. Mesmo com a decadência da importância cultural, política e econômica americana, seus hábitos continuam a permear suas antigas e novas áreas de influência, que mantêm viva a chama consumista (SMART, 2010).

---

<sup>15</sup> A discussão sobre Instintos e hábitos, na obra vebleniana, encontra-se no capítulo 3.

<sup>16</sup> Veblen (1904, p.32) discute brevemente a relação entre salários e produção.



A cultura de consumo em massa necessitou da produção em industrial que suprisse a enorme demanda. O fordismo, método de produção intensivo em divisão do trabalho, em componentes padronizados e em fluxo de produção organizado foi capaz de reduzir custos e aumentar a produtividade. Este sistema surge na indústria automobilística e logo se dissemina para as demais linhas de produção. A produção em massa e o consumo em massa são duas faces da mesma moeda e compõem ambos os lados do fluxo circular da renda, caso haja uma redução em um dos lados a economia passa por períodos de crise. Este modo de produção se intensifica no pós segunda guerra, com as políticas keynesianas, e dura até a década de 1970, quando a economia mundial passa novamente por transformações na esfera produtiva (SMART, 2010).

O consumismo anterior à revolução industrial restringia-se a um pequeno segmento social, composta pela elite agrária e aristocrática. Com a evolução para as instituições industriais e urbanas, e a absorção do trabalho por ocupações assalariadas, houve simultaneamente o surgimento de um fluxo constante de mercadorias assim como um contingente de demanda por um número cada vez maior de mercadorias diversas. Este último intensificou-se com a melhora financeira das condições operárias, que passavam a demandar quantidades maiores de bens diferenciados. A absorção dos hábitos de pensamento que compõe uma sociedade industrial não foi instantânea. Os operários ingleses, durante a fase incipiente da industrialização, tinham o hábito de trabalhar somente o necessário para cobrir os gastos da semana. Os trabalhadores valorizavam mais tempo de lazer em detrimento de maiores salários. A adaptação, muitas vezes traumática (diminuição salarial, trabalho forçado), aconteceu de modo que os operários passaram a se ver como primordialmente como consumidores (GOODWIN *et all*, 2008).

A principal contribuição de Veblen à ciência econômica encontra-se no livro TCO, de 1899, no qual é discutida a formação das instituições relativas ao consumo da classe ociosa. Estas instituições se disseminam nas classes inferiores que passam emular os padrões de consumo das classes superiores. Veblen descreve o fenômeno do consumismo a partir da contaminação das preferências de consumo dos bens de luxo de cima para baixo (classes superiores influenciam as preferências das demais classes). Há, porém, uma diferença entre o fenômeno do consumismo geral para o consumismo da classe ociosa, o primeiro se realiza em produtos industriais padronizados enquanto o segundo se realiza através da obtenção de bens diferenciados e de alto preço. Portanto, o conceito de consumismo divide-se entre consumo em massa, que englobam os primeiros produtos, e consumo perdulário, relativo aos segundos,

ambos estão relacionados ao consumo conspícuo exposto por Veblen. Segundo o autor, os artigos artesanais são apreciados devido a sua exclusividade e dispendiosidade de tempo e esforço, enquanto as mercadorias industriais, produzidas a baixos custos, são rejeitadas pelas classes superiores. Desta forma as mercadorias produzidas em massa não possuem a capacidade de demonstração pecuniária para a classe ociosa, pois podem ser amplamente consumidas pelos agentes pertencentes aos segmentos inferiores de renda. A discussão sobre a teoria de consumo vebleniana e sobre a diferenciação entre consumo conspícuo e consumo padronizado será apresentada no capítulo quatro deste trabalho.

### **2.2.6. Fim da Depressão e início da *Belle Époque***

Entre a segunda metade da década de 1890 e a primeira grande guerra (1914), há um período de prosperidade econômica denominado de *Belle Époque*. Este marca o crescimento dos EUA e da Alemanha como potências industriais mundiais e, concomitantemente, o decréscimo em importância política da Inglaterra<sup>17</sup>. Não há consenso acadêmico sobre o rebaixamento da posição de destaque mundial da economia inglesa, nem sobre o que ocasionou a diminuição de seu ritmo de produção (HOBSBAWN, 1989).

A recuperação se deve à industrialização de novas regiões como Escandinávia, Holanda, Norte da Itália, Hungria, Rússia e Japão, que além de produzirem, tornam-se grandes consumidores de bens e serviços no comércio internacional. O crescimento da marinha mercante mundial, índice para o comércio internacional, estagnada durante o período da grande depressão dos preços (1860-1890), dobra durante o período entre 1890 e 1914. O comércio, à época, se mostrava mais globalizado e mais pluralista, haja vista a Inglaterra deixar sua posição de única nação industrializada. Sobre o período, Hobsbawn (1989, p.51) afirma:

The Age of Empire, as we shall see, was essentially an age of state rivalry. Moreover, the relations between the developed and the undeveloped worlds were also more varied and complex than in 1860, when half of all exports from Asia, Africa and Latin America had been sent to one country, Great Britain. By 1900 the British share was down to one-quarter, and Third World exports to other West European countries were already larger than those to Britain (31 per cent). The Age of

---

<sup>17</sup> A diminuição da importância inglesa na produção e comercialização de produtos industriais aconteceu de maneira lenta e progressiva. À época, este país ainda representava o centro financeiro mundial e detinha a maior participação no mercado de capitais internacional. Em 1914, a Inglaterra representava 44 pontos percentuais de todas as transações financeiras internacionais. E ainda, todo o comércio internacional era negociado através da Libra Esterlina pareada em ouro e a frota mercante inglesa continuava dominante no transporte de mercadorias entre países (HOBSBAWN, 1989).

Empire was no longer monocentric.... In the first place, as we have seen, it was a geographically much more broad-based economy than before. Its industrial and industrializing sector was enlarged, in Europe by industrial revolution in Russia and such countries as Sweden and the Netherlands, hitherto little touched by it, outside by developments in North America and, already to some extent, in Japan. The international market in primary products grew enormously - between 1880 and 1913 international trade in these commodities just about tripled - and so, consequently, did both the areas devoted to their production and their integration into the world market.

Segundo Mitchell (1984), do início do século XX até 1913 (data de publicação de sua obra fundamental “Os ciclos Econômicos e suas Causas”) somente um pânico interrompeu a *Belle Époque* americana. Este se caracterizou por uma série de falência bancária em Nova York, em 1907. Estas foram precedidas de uma forte diminuição da construção civil, e conseqüentemente do preço do minério de ferro, do aço e do cobre (assim como do preço das ações relativas às firmas destes setores). A contaminação bancária foi imediata, pois o industrialista F.A. Heinze, dono da firma produtora de cobre *Otto Heinze & Company* era concomitantemente presidente do *Mercantile National Bank*. Com a quebra da firma, disseminou-se rapidamente a ideia de que o banco se tornaria insolvente por ter emprestado grande parcela de seus recursos a *Otto Heinze & Company*, assim como ter tomado como garantia a estes empréstimos ações da firma recém falida. A corrida para retiradas monetárias atingiu não somente o banco supracitado, mas também outros do mesmo conglomerado.

No livro *The Theory of Business Enterprise*, de 1904, Veblen descreve como o sistema financeiro já indicava ultrapassar a indústria como objetivo final do homem de negócios. O interesse pecuniário do lucro passa a se realizar através da especulação, o qual aufere lucros mediante perturbações do sistema, e assim faz destas perturbações um de seus objetivos. Segundo o autor há uma diferença entre o especulador e o Homem de Negócios tradicional, pois o segundo representa atividades produtivas benéficas ao coletivo. Afirma ainda que nesta nova fase, o interesse do homem de negócios responsável pela empresa passa a ser inspirar confiança aos acionistas, em detrimento de alcançar a eficiência industrial.

### 2.3 O CONTEXTO HISTÓRICO DA OBRA DE VEBLLEN NOS ESTADOS UNIDOS

Mesmo passando por uma longa crise econômica (1873-1896), que culmina na depressão de 1894, foi no período entre a guerra civil americana e final do século XIX que os EUA se tornaram uma potência mundial. Entre a fundação da república (1776) e o fim da guerra com

o México (1848) o a extensão territorial norte americana foi multiplicada por 11 vezes<sup>18</sup>, assim como enquanto a população mundial dobra ao longo o século XIX, a população dos EUA se multiplica por seis (MUNHOZ, 2009).

Tanto a conquista do oeste quanto a política imperialista dos Estados Unidos se baseavam na doutrina do destino manifesto, a qual preconizava ser o dever do povo americano levar a religião e o desenvolvimento capitalista aos povos menos “esclarecidos”. A expansão ao oeste, além de expropriar territórios mexicanos, foi marcada pela expulsão e, mediante forte resistência, aniquilamento dos povos indígenas. As bases legais para esta ação foram definidas pelo *Indian Removal Act*, de 1830, promulgado pelo então presidente Andrew Jackson. As guerras contra as populações indígenas foram essenciais para a formação de excelência das forças armadas norte americanas, fato demonstrado pelo grande número de generais, formados durante os conflitos indígenas, nos conflitos posteriores. Outras conquistas importantes para a expansão territorial americana foram o Alaska, comprado da Rússia em 1867, e o Havaí, que envolveu o financiamento de rebeldes pelo governo dos EUA, em 1893-1898 (MUNHOZ, 2009).

Com o esgotamento da expansão fronteiriça, por volta de 1890 a política norte americana se volta à obtenção de novos mercados. Esta inflexão em muito se deve à crise de superprodução e deflação anteriormente discutida. As autoridades políticas percebiam que o mercado interno era incapaz de absorver o montante do produto, e necessitavam de novos mercados consumidores. A partir de então, o imperialismo econômico dominou a política externa norte americana, muitas das intervenções que se seguiram utilizaram do poderio militar para a abertura de mercados (MUNHOZ, 2009).

A expansão da frota naval norte americana em muito se deve a publicação *The Influence of Sea Power Upon History*, de autoria do comandante do *U.S. War Naval College*, Alfred Mahan (1840-1914). Nesta obra, o comandante expõe a importância do poder naval às potências ao longo da história assim como a necessidade de manter controle sobre pontos estratégicos ao longo do oceano pacífico. A indústria naval que se consolida nos anos seguintes é a base para a indústria bélica que representa uma das formas diretas de dinamização da economia norte americana pelo Estado (MUNHOZ, 2009).

Em meados do século XIX havia uma divisão clara entre o norte industrializado e o sul agrário escravista. O governo federal distribuía gratuitamente terras a oeste, de modo a povoar

---

<sup>18</sup> Os EUA anexam aproximadamente 40 pontos percentuais do território mexicano.

a “última fronteira” dentro do território americano, estas, porém, se concentravam em poder de grandes pecuaristas e firmas ferroviárias. Grande parte do ímpeto de crescimento demográfico se deve a corrida do ouro, mediante descobertas de reservas no Colorado e Nevada, na década de 1850, Montana e Wyoming, na década de 1860, e em Dakota na década de 1870. Os povoados fundados por mineiros se desenvolveram ao longo do tempo e se tornaram centros de grande densidade demográfica, havendo a substituição das atividades mineradoras pela agricultura e pecuária (U.S. DEPARTMENT OF STATE, 2005b).

No sul, após o fim da escravidão implantou-se um sistema de partilhamento da terra, onde o agricultor deveria repassar uma parcela considerável da produção ao proprietário da terra. Muitos se prendiam a um ciclo de dívida. O sistema levou a superprodução de tabaco, algodão e ao esgotamento de largas porções de solo sulista. Outras características que mostram a diferença de desenvolvimento entre sul e norte são a forte dependência econômica do primeiro em relação ao segundo, principalmente no que tange a parca produção industrial, a mão de obra barata e não especializada e o emprego de mão de obra infantil (U.S. DEPARTMENT OF STATE, 2005b).

Diante da crise deflacionária agrária e os altos custos do transporte ferroviário (descritos anteriormente), surge nos EUA a instituição denominada *Patrons of Husbandry*, comumente conhecida como *The Grange* (A Granja). Esta buscava unir a classe agricultora através de sistemas de comercialização, lojas, fábricas e cooperativas próprias. Apesar de muitos dos objetivos não terem sido alcançados, algumas leis voltadas à redução das tarifas de transporte ferroviário e estoque foram aprovadas. Em meados da década de 1880 a *Grange* foi substituída por organizações denominadas *Farmer's Aliances*, voltadas abertamente à política (U.S. DEPARTMENT OF STATE, 2005a).

O crescimento da participação política da classe agricultora foi acompanhado pelo aumento do movimento político populista. Em 1892, houve nos EUA a primeira convenção populista, na qual representantes de diversos setores se reuniram em Omaha, Nebraska, de modo a discutir medidas que pudessem reverter o sistema político que à época estava voltado fortemente ao interesse do capital oligopolista das grandes corporações e dos trustes financeiros. Entre suas demandas estavam: Nacionalização das estradas de ferro, criação de um sistema de depósitos públicos e política monetária expansionista (U.S. DEPARTMENT OF STATE, 2005a).

Nos centros urbanos, o operariado se defrontava com baixos salários e condições degradantes, muitas fábricas empregavam mão de obra de mulheres e crianças (principalmente no sul) sob salários ainda menores<sup>19</sup>. O forte movimento imigratório, incentivado pelo próprio governo norte americano, aumentava a oferta de mão de obra, principalmente de baixa qualificação, abaixando assim os salários. Somente na década de 1860, houve um aumento de 56 pontos percentuais da mão de obra industrial e de 80% no número de unidades industriais, não obstante o grande êxodo de mão de obra rumo aos campos de batalha da guerra civil. Esses processos contribuíram para que, ao fim do século XIX, os EUA fossem majoritariamente urbanos. Em 1874, aprova-se a primeira lei trabalhista dos EUA, voltada a redução da carga horária de mulheres e crianças para 10 horas diárias (MUNHOZ, 2009).

O grande número de demissões devido à crise deflacionária e a acumulação de estoques, assim como as péssimas condições de trabalho resultaram em inúmeras greves, protestos e agitações, que em muitas vezes atingiram grandes proporções de vandalismo. Entre as décadas de 1880 e 1890, eclodiram nos EUA aproximadamente 24 mil greves (MUNHOZ, 2009). Nestas condições, surgem organizações sindicais que buscavam a preservação da integridade trabalhista. A *American Federation of Labor* (AFL) tinha o objetivo de aumentar os salários, reduzir a carga horária e melhorar as condições de trabalho, porém tentava se desvincular dos ideários anarquista e socialista dos sindicatos europeus (U.S. DEPARTMENT OF STATE, 2005a).

Conforme exposto anteriormente, os EUA foram o país que mais utilizou de práticas protecionistas para a proteção da indústria nascente. Além do aumento constante e vertiginoso das tarifas, que após serem mantidas aos níveis praticados na guerra civil, foram aumentadas durante o século XIX, outros instrumentos foram de suma importância em sua estratégia de *catching up*. O governo patrocinou diversos centros de pesquisa agrícola (Instituto de Indústria Animal e o Instituto de Química Agrícola), aumentou os investimentos em educação pública, participou ativamente da modernização infraestrutural de transportes, grande investimento em P&D relacionado a indústria bélica, que posteriormente é transmitido à produção industrial civil e o financiamento das pesquisas voltadas às atividades farmacêuticas e biotecnológica (CHANG, 2004)

Em 1900, os EUA já representavam uma potência mundial, com seu território densamente povoado, ensino público gratuito, imprensa livre, liberdade de culto assim como governo

---

<sup>19</sup> O número de crianças trabalhando na indústria norte americana dobrou entre 1870 e 1900.

voltado aos interesses das grandes corporações, muitas vezes através de *lobbys* e corrupção política. Nesta conjuntura surge o movimento progressista, com os objetivos de aumentar a justiça social, a transparência, a regulação das grandes corporações e o serviço público de qualidade. Há um forte esforço oficial e da imprensa em denunciar e reformar a herança deixada pelo capitalismo do final de século XIX, principalmente no tangente às grandes corporações e à corrupção política (U.S. DEPARTMENT OF STATE, 2005a).

### **2.3.1. Sistema Financeiro Norte Americano na Virada do Século XX**

A crise do padrão ouro nos EUA atinge em 1893 um ponto clímax, através do pânico financeiro advindo da quebra de bancos no meio oeste e no sul norte americano, acompanhado de elevação do desemprego e queda dos preços agrícolas. A defesa do padrão ouro pelo presidente Cleveland e as críticas internas racham o partido democrata. Nas prévias para a eleição de 1896, vence o candidato democrata William Jennings Bryan, que advogava o fim do padrão ouro. Porém este é derrotado pelo candidato republicano William McKinley. A crise arrefece com a descoberta de reservas de ouro no Alaska e em Yukon, e consequente aumento da oferta monetária conservadora (U.S. DEPARTMENT OF STATE, 2005a).

Devido à ausência de um banco central, o banco J.P. Morgan desempenhou este papel de maneira informal, defendendo o padrão ouro nos EUA e viabilizando a formação de grandes corporações, como o *U.S. Steel Corporation*. Durante a depressão em meados da década de 1890, este foi responsável pela manutenção do valor do dólar, através da criação de títulos governamentais que foram capazes de repor as reservas em ouro do tesouro nacional. A firma deixa este papel com a criação do *Federal Reserve System*, em 1913<sup>20</sup> (U.S. DEPARTMENT OF STATE, 2005a).

O *Federal Reserve Act*, além de criar um sistema de bancos centrais unificados, capazes de moldar os rumos da política monetária no país, ainda dividiu o país em doze distritos, cada qual com um *Federal Reserve Bank*, todos supervisionados pela *Federal Reserve Board*. A política monetária pós-criação do Federal Reserve esteve voltada à flexibilidade monetária de modo a cobrir a demanda por moeda do mercado de bens e serviços. O passo seguinte rumo à centralização do sistema foi dado após o crack da bolsa de 1929 (CHANG, 2004).

---

<sup>20</sup> Durante a crise de 2008 nota-se uma total inversão dos papéis, mediante o resgate do banco pelo governo dos EUA.

O forte mercado financeiro norte americano foi extremamente importante na política internacional do país, principalmente na América Central (Nicarágua, Honduras, Haiti, República Dominicana, Cuba, Panamá e o México na América do norte). Numa política denominada diplomacia do dólar, os Estados Unidos concediam empréstimos a países menos desenvolvidos e quando as dívidas se tornavam demasiadamente pesadas para o pagamento, estes intervinham militarmente de modo a conservar os interesses do país. As atividades financeiras foram essenciais para a posição de destaque econômico a qual os EUA assumiram no século XX (MUNHOZ, 2009).

## 2.4. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este capítulo teve por objetivo principal apresentar uma interpretação do contexto histórico no qual o fundador da Escola Institucionalista Original desenvolveu seu trabalho sobre a natureza e a importância das instituições. Por este motivo, a discussão acima focalizou as mudanças históricas subjacentes a diversas instituições que eram o alvo da análise Vebleniana. Nota-se uma importante mudança no eixo central do sistema capitalista na virada do século XIX para o século XX. Ou seja, de uma estrutura atomística e concorrencial para um sistema de caráter majoritariamente concentrado em grandes corporações, em nível doméstico e internacional. A própria prática do protecionismo conjuntamente com a busca imperialista por novos mercados, a fim de desafogar a gigantesca produção industrial do período, foram responsáveis pela escalada de hostilidades entre os países europeus que veio a culminar na primeira guerra mundial em 1914. Com a proximidade da guerra há uma retroalimentação da necessidade de intervenção estatal, pois os governos eram forçados a controlarem setores estratégicos, como indústria de base, combustível e telecomunicações.

Neste período as organizações econômicas dos países desenvolvidos apresentam um grau de desenvolvimento intermediário, porém muito inferior ao que hoje é cobrado dos países subdesenvolvidos como necessário ao desenvolvimento econômico e social (CHANG, 2004). Muitas instituições relacionadas ao consumo ainda vigentes hoje tem sua origem no final do século XIX, e Veblen tem uma importante contribuição no estudo destas e de como o agente toma a decisão num ambiente econômico. Estas serão discutidas nos capítulos três e quatro.



A Classe Ociosa, cuja análise representa a principal contribuição vebleniana à ciência, representa um segmento social já arcaico à época da publicação da TCO, em 1899. Veblen deixa claro que as modificações institucionais contemporâneas aos seus escritos se posicionavam contrárias à existência desta classe. A crescente importância do homem de negócios (VEBLEN, 1904), o fim da escravidão e a revolução industrial (VEBLEN, 1899) alteraram profundamente os hábitos de pensamento, mesmo nas classes superiores. Estes hábitos passam a valorizar as atividades industriais produtivas, em detrimento da demonstração pecuniária.

Conforme exposto ao longo do capítulo, Veblen influenciou-se pelas instituições à sua época e teceu análises sobre os diversos pontos abordados acima (revolução tecnológica, oligopolização, crises industriais, crises financeiras, imperialismo germânico, crescimento industrial germânico, padronização, fim da mão de obra escrava). As implicações de suas concepções acerca do processo de formação de preferências pela classe ociosa e pelo sistema padronizado serão discutidas no capítulo 4.

### **3 O PROCESSO DE DECISÃO DO AGENTE VEBLENIANO**

*“The well worn paths are easy to follow and read into good company. Advance along them visibly furthers the accredited work which the science has in hand. Divergence from the paths means tentative work, which is necessarily slow and fragmentary and of uncertain value” (VEBLEN, 1898a, p.413).*

#### **3.1 INTRODUÇÃO**

O objetivo deste capítulo é apresentar a teoria do processo de decisão do agente vebleniano e assim suscitar o debate de modo a englobar componentes institucionais a este ramo de pesquisa. A importância deste está na centralidade da teoria do processo decisório do agente na economia, e sua ligação com as mais diversas searas da teoria econômica como as decisões de consumo, de produção, as expectativas, etc. Este capítulo serve de apoio ao capítulo quatro, no qual será tratada a aplicação desta teoria aqui apresentada ao caso particular do consumo (presente na TCO).

O capítulo foi dividido em três seções além desta introdução. A seção seguinte apresenta um panorama da abordagem marginalista referente ao processo de tomada de decisão, ou seja, um panorama da teoria da utilidade marginal. Na seção 3.3 encontra-se a crítica vebleniana a esta proposta, que transparece quais seriam os componentes necessários para a elaboração de uma teoria institucionalista alternativa para este ponto teórico, assim como os indicativos das concepções epistemológicas de Veblen. Em seguida é apresentada a teoria do processo de decisão segundo Veblen. Esta seção foi dividida em três partes, dedicadas a estudar os instintos, hábitos e instituições respectivamente.

#### **3.2 A TEORIA DA UTILIDADE MARGINAL – BREVE PANORAMA**

A crítica vebleniana à utilidade marginal revela pontos importantes de sua concepção de qual seria uma teoria do processo de decisão do agente econômico. Esta se compõe por uma teoria que englobe além da capacidade de raciocínio dos agentes, propensões instintivas inatas da

espécie e a influência interna e externa de hábitos e instituições. Neste ponto, antes de uma apresentação pormenorizada da proposta vebleniana, faz-se necessária uma breve apresentação da teoria da utilidade marginal e seus desdobramentos teóricos, pois é a partir da crítica a esta teoria que Veblen elabora sua proposta.

Na Ciência Econômica, os trabalhos relacionados à teoria do consumidor são comumente estudados na microeconomia convencional e envolvem um volume significativo de autores e conceitos. Esta seção visa resgatar a evolução dos principais aspectos da *teoria da utilidade original* e da *teoria da utilidade marginal* a fim de captar o contexto intelectual e histórico no qual Veblen elaborou sua crítica.

Os primeiros escritos da abordagem utilitarista original surgiram na Grã-Bretanha durante os 40 anos que separam a publicação de “A Riqueza das Nações” (1776) de Adam Smith (1723-1790) dos “Princípios de Economia Política e Tributação” (1817) de David Ricardo (1772-1823). Jeremy Bentham (1748-1832) foi o principal autor que deu origem a este trabalho, a partir de sua obra principal intitulada “*An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*” (1789). Ele acreditava que, através da caracterização da motivação humana como maximizadora de prazer, seria possível construir uma teoria de bem-estar social matematicamente fundamentada, em semelhança ao método utilizado pela física à época. Segundo Bentham, os agentes estão sob o domínio de duas forças: prazer e dor, de tal modo que todo comportamento humano está fundamentado por estes sentimentos/estímulos. Além dele, Howey (1989) enumera como possíveis influências à teoria da utilidade marginal Richard Whately (1787-1863) e Nassau William Senior (1790-1864). O período em que estes autores produziram suas principais contribuições (segunda metade do século XIX) é caracterizado pela consolidação da especialização do trabalho e pela extensa difusão das leis de mercado para o estabelecimento das relações entre os diversos agentes.

Apesar de Bentham ter escrito sobre economia (principalmente sobre inflação e economia de guerra), sua contribuição mais importante à ciência econômica está contida em sua filosofia da moral humana, especificamente sua teoria da utilidade. Suas proposições essenciais sobre a utilidade podem ser enunciadas da seguinte forma: todo o indivíduo busca maximizar sua utilidade (hedonismo psicológico) e a única maneira de analisar as ações individuais é medir a utilidade proveniente destas ações. Além disto, segundo o autor, a somatória das utilidades dos agentes define a utilidade social (SAMPAIO, 2008).

Whately e Senior dedicaram-se ao estudo de economia apenas parcialmente uma vez que o foco principal de seus trabalhos era direito e teologia, respectivamente. Eles não possuíam um conhecimento profundo da teoria de valor-trabalho de Ricardo, portanto sua teoria do valor utilidade não representa ruptura com o paradigma teórico anterior<sup>21</sup>. À época, os seguidores da Escola Clássica sequer consideravam esta abordagem como um ataque direto haja vista a teoria do valor utilidade originalmente não ter partido da crítica ao valor-trabalho (HOWEY 1989). No final do século XIX, os autores marginalistas originais William Stanley Jevons (1835-82), Carl Menger (1840-1921) e León Walras (1834-1910), avançaram no desenvolvimento da teoria de utilidade clássica de Bentham, Whately e Senior ao considerar o último grau de utilidade adquirido através do consumo de determinada mercadoria, ou seja, a utilidade marginal deste bem<sup>22</sup>.

Esta abordagem se caracterizou por um esforço intenso em fornecer base científica para o estudo da economia a partir do método de Newtoniano de investigação. Para tanto, os autores se dedicaram a desenvolver conceitos teóricos intensivos em formalização matemática e com um enfoque axiomático.<sup>23</sup> Os autores desenvolveram o método marginalista para solucionar problemas de determinação de preços e da escolha intertemporal de consumo dos agentes (GROENEWEGEN, 1990).

Conforme apresentado no capítulo anterior, o surgimento da Escola Marginalista (décadas de 1870-1880) se dá durante um período de depressão no comércio internacional, deflação generalizada, queda sistemática dos juros e lucros, bem como sublevações sociais, sendo a agricultura, metalurgia e o setor têxtil os mais atingidos. O crescimento econômico da Europa durante os 20 anos anteriores criou uma estrutura concorrencial fortemente concentrada e cartelizada, não só entre países europeus, como também no interior destes, e em suas colônias. Neste período, observa-se um aumento considerável no tamanho das plantas industriais devido aos avanços tecnológicos nos setores de metal-mecânica, química sintética, condução e geração de energia elétrica, transporte e comunicações. As relações trabalhistas intra-firma

---

<sup>21</sup> Há uma grande divergência entre a abordagem do valor-trabalho de Ricardo e a abordagem do valor-utilidade dos precursores da teoria da utilidade.

<sup>22</sup> A discussão sobre o conceito de utilidade advém do debate acerca da teoria do valor, que tanto preocupou os precursores do pensamento econômico no século XVIII. A teoria da utilidade marginal responde a essa questão ao classificar o valor como subjetivo, modificando o foco do estudo para os incrementos de utilidade obtidos pelo aumento em uma unidade do consumo de determinado bem.

<sup>23</sup> Em consonância, uma definição do “método tipicamente neoclássico” enquanto corrente *mainstream* foi enunciada por Possas (1997, p. 14) da seguinte forma: “aquele que assume, necessariamente, a racionalidade maximizadora como norma de decisão dos agentes econômicos, e o equilíbrio como norma de atuação dos agentes ou, pelo menos, de operação dos mercados individualmente, em conjunto (equilíbrio geral) ou ainda no agregado”.

se modificam através da introdução de novos métodos de gestão empresarial voltados ao aumento da produtividade. Adicionalmente, mudanças importantes ocorriam também no ambiente externo às firmas em função do gradual fortalecimento dos sindicatos, principalmente no Reino Unido e na França. Há um forte aumento da competição internacional devido principalmente ao crescimento desigual entre os países e crescente protecionismo, assim como o fim da liderança industrial e bancária inglesa. Estes dificultam a coordenação global, culminando em crises monetárias em vários países em 1873, 1882, 1890 e 1893 (SCREPANTI e ZAMAGNI, 2005) (HOBSBAWN, 1989).

A revolução marginalista muda o foco da economia para a alocação de recursos escassos em diferentes alternativas de uso. Há, portanto, um ponto de inflexão na ciência econômica no que tange a seu método. Os economistas passam a desenvolver a estrutura analítica de seus modelos o mais rigorosamente possível a fim de abarcar o maior número de fenômenos possíveis. Outra característica comum a esta corrente é a utilização da utilidade marginal baseada nos princípios da utilidade original, descritos anteriormente.

A construção teórica do pensamento marginalista original utiliza as concepções de tempo lógico e tempo mecânico, nos quais todas as escolhas são reversíveis e abertas, ou seja, o agente pode substituir suas escolhas a qualquer momento sem prejuízo. Portanto, o sistema percorre diversas posições de equilíbrio sem que passe por mudanças qualitativas. O tempo lógico representa a relação causal entre eventos, enquanto o tempo mecânico permite a reversibilidade do processo de decisão e a revisão das expectativas a qualquer momento. Estes se diferenciam da concepção de tempo histórico onde as decisões atuais determinam a conjuntura futura sob um mecanismo de *path dependence* onde as decisões são tomadas no presente e são passíveis de frustrações futuras (AMADO, 2000). Há uma mudança de foco dos *collective agents* (das Escolas Clássica, Fisiocrata e Mercantilista) para o individualismo metodológico, onde é possível estudar o equilíbrio do sistema como todo a partir do comportamento dos agentes separadamente (firmas e famílias).

Jevons partiu das contribuições utilitaristas de Bentham e de uma crítica metodológica a John Stuart Mill (1806-1873). Além da teoria da utilidade marginal, suas principais contribuições foram a teoria sobre capital intensivo e extensivo, sobre salários e a taxa de juros. Na obra de Walras, o mais importante legado equivale ao desenvolvimento da teoria do equilíbrio geral, que culminou nos modelos de Arrow-Debreu na década de 1950. Menger desenvolve sua abordagem marginalista a partir de críticas ao historicismo alemão e dá início à escola Austríaca. O autor se diferencia de seus colegas marginalistas por não considerar a

matemática como ferramenta ideal à análise econômica. Para ele, um método axiomático para determinação das motivações dos agentes é suficiente, ou seja, não é necessária a utilização de matemática para cálculo das utilidades. A teoria da utilidade marginal elaborada neste período ficou esquecida por aproximadamente duas décadas até se tornar, no final do século, largamente generalizada no ensino e na difusão dos conhecimentos econômicos (BLAUG, 1979).

Com o fim da crise agrária e da grande depressão em meados da década de 1890, Europa, Unidos e o Japão iniciaram uma fase de elevado crescimento econômico que duraria até o início da primeira guerra mundial. Neste período observa-se grandes avanços tecnológicos, principalmente nos setores automotivo e de telecomunicações. O crescimento industrial irradiou dos grandes centros rumo a novos países como Holanda, Itália, Espanha, Japão, etc. Mediante a pressão sindical os ganhos industriais começam a se disseminar rumo à classe operária. A estabilidade de preços mundial era garantida pelo sistema monetário balizado em ouro. A seguir serão citados rapidamente alguns dos representantes desta fase de desenvolvimento teórico, no que tange a teoria do consumidor<sup>24</sup>.

O economista inglês Francis Ysidro Edgeworth (1845-1926) desenvolve o que ficou conhecido como curvas de indiferença para expressar o comportamento do consumidor. Sua teoria de barganha do consumidor assemelha-se à teoria walrasiana do equilíbrio, porém não utiliza a figura abstrata do leiloeiro. O autor é um dos representantes da utilidade cardinal. Ao utilizar a utilidade total em detrimento da utilidade marginal, percebe que existem situações em que a lei de demanda não funciona, como é o caso dos bens de Giffen<sup>25</sup>. Edgeworth considerava as curvas de indiferença como convexas, porém estava ciente da falta de justificação teórica para este suposto (MOSCATI 2003).

Alfred Marshall (1842-1924) por sua vez continua a abordagem baseada na utilidade marginal, ignorando as curvas de indiferença e a utilidade total de Edgeworth. Sua principal contribuição é relativa ao equilíbrio parcial, compondo uma curva de demanda negativamente inclinada e uma curva de oferta positivamente inclinada. O autor procurou por um maior grau de realismo e aperfeiçoar o poder explanatório de suas premissas, em contraponto com os colegas focados na coerência lógico/matemática. Este utiliza os conceitos de firma representativa e indústria (leia-se firmas que produzem o mesmo tipo de mercadoria) como

---

<sup>24</sup> Uma segunda fase da teoria de consumo marginalista se inicia no fim do século XIX e segue até meados do século XX. Nesta fase, podem-se discernir duas correntes no que tange o estudo do consumidor, uma utiliza o aparato Utilitarista e a outra lança mão de observações empíricas (MOSCATI 2003).

<sup>25</sup> Os bens de Giffen são aqueles em que consumo cai quando há um aumento da renda.

instrumentos à análise. Bentham e Charles Darwin foram as principais influências intelectuais no trabalho de Marshall respectivamente em sua teoria da teoria da utilidade e da firma.

Phillip Henry Wicksteed (1844-1927) é conhecido por introduzir o conceito de exaustão do produto. Segundo o autor, exaustão do produto é uma situação em que toda a renda é alocada aos fatores de produção de acordo com a produtividade marginal de cada um. Quanto à teoria do consumidor, o autor discorda de Jevons, Walras, Edgeworth e outros em relação à obrigatoriedade do pressuposto de comportamento egoísta. Para ele, ao se tratar a economia como um desdobramento do comportamento individual egoísta, deixa-se de lado um ponto que deveria ser primordial à ciência econômica: A inter-relação entre os agentes (SCREPANTI e ZAMAGNI, 2005).

Vilfredo Pareto (1848-1923) aprofunda o equilíbrio geral walrasiano. Em sua teoria, o ponto ótimo equivale à situação em que é impossível aumentar a utilidade de um dos agentes sem diminuir a dos outros. Diferentemente dos marginalistas originais, Pareto introduz a abordagem ordinal da utilidade. A partir desta, os economistas passariam a estudar como são ordenadas as utilidades sem se preocupar com o seu grau absoluto. Este discorda da posição cardinalista de Edgeworth, assim como se afasta da concepção de Bentham de que é possível mensurar a utilidade. O autor utiliza as curvas de indiferença e a análise baseada em utilidade total. Assim como Edgeworth, este esbarra na necessidade de explicar o porquê da convexidade das curvas de indiferença, a qual atribui a motivos psicológicos inerentes à utilidade.

Outro momento histórico importante para a teoria marginalista do consumo ocorreu na década de 1930 com a emergência dos trabalhos de John Hicks (1904-1989) e Roy G. D. Allen (1906-1983), bem como com a redescoberta do trabalho de Eugen Slutsky (1880-1948). Hicks e Allen (1934) dão continuidade ao trabalho de Pareto, porém utilizam o conceito de taxa marginal de substituição (TMS) como foco da análise do comportamento de consumidor. Afirmam que ao partir da utilidade total seria possível determinar o ponto de maximização da utilidade e as relações entre preço, renda e demanda. Além disto, desenvolveram a decomposição dos efeitos renda e substituição mediante ao aumento do preço de um dos bens, além de uma nova abordagem para o caso de bens complementares e substitutos. Esta análise obedeceria a dois pressupostos: (i) TMS decrescente, que implica em convexidade das curvas de preferência (a convexidade, desta vez, é explicada pelo fato desta não ser falseável); e (ii) TMS negativamente inclinada, explicada pelo princípio hedonista da não saciedade. As descobertas de Hicks e Allen foram eclipsadas pela redescoberta do *paper* de Slutsky, que,

quinze anos antes tinha descoberto os mesmos princípios de forma mais simples (MOSCATI 2003).

De nacionalidade russa, Slutsky publicou em italiano o artigo “Sulla teoria del bilancio del consumatore” em 1915, que só veio à tona na discussão acadêmica na década de 1930 (CHIPMAN e LEFANT 2002). Neste, o autor decompõe os efeitos renda e substituição, através da equação de Slutsky e introduz o conceito de condições de segunda ordem, as quais garantem a convexidade das curvas de indiferença. Hicks passa a utilizar a TMS como o oposto da razão entre as derivadas parciais da função de utilidade ordinal. A matriz teórica dominante passaria a se basear nas constatações de Hicks e Slutsky, mesmo sob fortes críticas internas ao *mainstream* sobre sua não aplicabilidade. Dentre estas críticas, destacam-se Stigler, Malais e Friedman, que apontam dificuldade de conciliar a curva de demanda de Slutsky com a curva de demanda estatística (empírica) (MOSCATI 2003).

Paul Samuelson (1915-2009) aborda a teoria sem utilizar os supostos da utilidade, sob a premissa de que seria possível estimar a função de demanda empírica e as elasticidades de renda e preços (para ambos os bens) através de pressupostos comportamentais simples. Assim, ele cria o “Axioma Fraco da Preferência Revelada”, no qual se determinado agente escolhe consumir o bem A quando é possível escolher entre A e B, A é preferível a B e B só é escolhido no caso de não ser possível escolher A. Apesar de resultados semelhantes, a análise de Samuelson não substitui o paradigma Slutsky-Hicks. Concomitantemente, na década de 1940, Gérard Debreu (1921-2004) aprofunda a proposta Slutsky-Hicks, principalmente no que tange a matematização do aparato teórico. Este esclarece que o foco da microeconomia marginalista está na coerência interna de seus fundamentos lógicos, fato que, apesar de acompanhar a teoria da utilidade desde seus primórdios, até então não havia sido apresentado senão nas entrelinhas. Debreu também é responsável pelo conceito de preferências transitivas como alternativa para melhor entendimento da ordenação de preferências (MOSCATI 2003).

Ao observarmos o comportamento do consumidor na teoria microeconômica atual, nos deparamos com a análise dividida em três etapas: preferências do consumidor, restrições orçamentárias e escolhas do consumidor. As preferências do consumidor indicam, através de curvas de indiferença, “cestas de bens” que possuem a mesma utilidade. Para adquirir os bens preferíveis, o agente define seu limite máximo de consumo tendo como base suas restrições orçamentárias, alocando assim sua renda em combinações de “cestas de consumo de igual utilidade”.



A curva de demanda agregada é obtida a partir da soma das curvas de demandas individuais de determinado grupo. Desta forma, é possível calcular um modelo capaz de prever o comportamento de determinado grupo de agentes, não importando as particularidades do momento histórico, as peculiaridades dos hábitos de consumo da comunidade, as instituições, as idiosincrasias da conjuntura econômica, nem a formação sócio-cultural dos agentes. Assim, dadas estas hipóteses do modelo e levando-se em conta que os preços de mercado são definidos pela livre interação entre oferta e demanda (leiloeiro Walrasiano), o agente escolhe racionalmente sua cesta a partir de sua restrição orçamentária e maximiza a utilidade de sua renda.

Segundo estes autores, as decisões intertemporais dos consumidores são racionais e calculistas, ou seja, obedecem à regra básica da maximização do prazer e minimização do custo de consumir uma unidade adicional de um bem. Tais princípios estão assentados sobre o postulado da racionalidade substantiva proveniente do conceito de *Homo Economicus*. Em analogia à firma, que tem por objetivo final a maximização de lucros (a partir de uma função de produção), o consumidor *mainstream* também toma decisões que visam à maximização da utilidade decrescente dos bens, sujeito à suas restrições de renda. A hipótese do *Homo Economicus* representa uma interpretação do comportamento humano que se ergue nos seguintes pilares: racionalidade perfeita (visando sempre a maximização de uma função utilidade matematicamente construída), hedonismo, imutabilidade, estática comparativa e informações perfeitas (CONCEIÇÃO 2002). Assim, o processo de decisão dos agentes levaria a economia ao ponto de equilíbrio onde os recursos escassos teriam sua melhor alocação possível.

Segundo Kenneth Arrow (1974), um dos principais autores (juntamente com Debreu) dos modelos de Equilíbrio Geral, a Escola Marginalista possui basicamente dois pilares metodológicos correlacionados, quais sejam: o individualismo metodológico, guiado pela racionalidade dos agentes; e o mercado, onde as decisões individuais levam o sistema ao equilíbrio.<sup>26</sup> A saber, a Escola assume que os agentes agem com base em um padrão de racionalidade substantiva maximizadora, e como regra, o sistema econômico normalmente se ajusta a uma situação de equilíbrio, tanto no curto quanto no longo prazo. Em outras palavras,

---

<sup>26</sup> Hollis e Nell (1977, p.47) expressam sua interpretação acerca do método desta Escola de forma distinta. Segundo eles, a teoria Neoclássica fundamenta-se sob os pilares da “teoria do conhecimento positivista”, corrente mais elaborada do empirismo e do individualismo metodológico. Segundo o positivismo clássico, todas as proposições de conhecimento devem partir de observações de padrões. Neste método, o pesquisador parte do específico, o padrão observado, para se aproximar de uma proposição geral, por meio de indução.

o comportamento considerado aceitável e normal dos agentes (firmas e famílias) é a maximização racional de sua função utilidade (sujeito a uma restrição orçamentária).

Os agentes econômicos, por sua vez, dividem-se em consumidores e produtores. Enquanto o consumidor objetiva a maximização da utilidade através da otimização no emprego da renda, a firma busca a maximização dos lucros. Dado que não há problemas informacionais e que prevalece uma estrutura de mercado em concorrência perfeita, as firmas decidem seus preços através do mecanismo de leilão e produzem sempre no ponto em que o custo marginal se iguala à receita marginal. Não havendo problemas de agregação e dadas as premissas do modelo de equilíbrio geral Walrasiano, tem-se que, via de regra, a economia se estabiliza numa situação de otimização e equilíbrio de curto e longo prazo. Em suma, em função das hipóteses de concorrência perfeita, perfeito funcionamento da lei de mercado, disponibilidade de informações sem custos e ilimitada capacidade dos agentes para solucionar problemas, a Escola marginalista sustenta que o mundo econômico é ergódico e estacionário.

Consumo é necessariamente uma relação bilateral intermediada por determinada quantidade de numerário. Isto implica no reconhecimento de três entidades essenciais: consumidor, firma e dinheiro. Na literatura marginalista, dinheiro é considerado um “véu” que encobre as relações de troca, sendo, portanto teoricamente irrelevante enquanto fonte de instabilidade para a Economia. Resta então o consumidor e a firma. Nesta abordagem, tanto o consumidor quanto a firma são tratados como agentes isolados, agindo de forma atomizada, tomando decisões individualmente (sem interações) e de forma hedonista, administrando a escassez do sistema. Suas preferências intertemporais de consumo estão submetidas ao objetivo de sua atuação econômica racional: maximizar sua função utilidade sujeito a uma restrição. Assim, suas decisões de consumo são consideradas no bojo de suas decisões estratégicas de maximização, o que significa que motivações e mudanças de hábitos não são objeto de teorização do modelo.

Como mencionado anteriormente, o consumidor marginalista não se move no tempo histórico, mas no tempo lógico uma vez que suas decisões devem ser passíveis de representação conceitual matemática. Deste modo, a literatura apresenta uma série de argumentos como os bens substitutos, complementares, bem de Giffen e os diversos conceitos de elasticidade da demanda que demonstram que o comportamento do consumidor pode mudar intertemporalmente. Na prática, isto significa que a teoria propõe a hipótese de que há várias possibilidades de equilíbrio devido a mudanças de curto prazo nas preferências dos agentes.

Na seção seguinte será apresentada a crítica vebleniana à teoria do processo de decisão do agente marginalista, em outras palavras, a crítica à utilidade marginal. A apresentação desta crítica é de suma importância para a compreensão da teoria institucionalista sobre o processo de decisão do agente econômico vebleniano.

### 3.3 VEBLEN E SUA CRÍTICA À UTILIDADE MARGINAL

Para Veblen, algumas características fundamentais da utilidade marginal são: (i) Abordagem fundamentada no âmbito da distribuição, em detrimento da produção; (ii) Caráter estático no que tange ao mecanismo de ajuste das variáveis; (iii) Teoria teleológica (o conceito será explicado a seguir). Estas características estão fortemente entrelaçadas no método marginalista e serão discutidas ao longo da seção (VEBLEN 1898b).

O autor classifica a utilidade marginal como uma teoria da valoração dos bens e serviços, de acordo com o último grau de utilidade que estes proporcionam ao agente. A valoração fica excluída do processo de produção, pois o valor econômico só se realiza quando estas mercadorias e serviços são negociados no mercado. Segundo o autor, foram frustradas as tentativas de abordar a lógica da produção:

The most ingenious and the most promising of such attempts have been those of Mr. Clark, whose work marks the extreme range of endeavor and the extreme degree of success in so seeking to turn a postulate of distribution to account for a theory of production. But the outcome has been a doctrine of the production of values, and value, in Mr. Clark's as in other utility systems, is a matter of valuation; which throws the whole excursion back into the field of distribution (VEBLEN, 1898b, p.620)<sup>27</sup>.

Os marginalistas focavam sua análise em como mudanças dadas influenciam na valoração e consequentemente na distribuição dos bens. Portanto estes não teriam os instrumentos teóricos necessários para estudar os fenômenos de causa e efeito que permeiam o ambiente econômico da tomada de decisão. Nas palavras do autor: “[...] *as to the causes of change or the unfolding sequence of the phenomena of economic life they have had nothing to say*

---

<sup>27</sup> Mr. Clark se refere a John Bates Clark, marginalista e professor de Veblen na *Carleton College Academy* em Minnesota, EUA.

*hitherto; nor can they, since their theory is not drawn in causal terms but in terms of teleology*” (VEBLEN, 1898b, p.621).

Portanto, este aparato de análise só poderia fornecer explicações aos fenômenos relacionados à resposta racional a determinado estímulo, e não às causas deste estímulo. Entretanto, em sua concepção de ciência econômica moderna, os fenômenos de causa e efeito deveriam estar no primeiro plano, e o economista deveria focar-se no fenômeno de causação cumulativa que determina a mudança e evolução das sociedades. Este campo não é passível de análise ao se utilizar as ferramentas da teoria da utilidade marginal (VEBLEN, 1898b).

Entre os infundáveis processos de causação cumulativa que cercam a sociedade em todos os seus prismas, Veblen aponta dois de extrema importância para o real entendimento do sistema econômico: (i) A tecnologia, que determina o processo de produção industrial; e as (ii) mudanças de hábitos pecuniários, os quais determinam o padrão de consumo. Segundo o autor, para um real entendimento sobre o crescimento industrial atual é necessário um levantamento intensivo das mudanças tecnológicas ao longo da história do setor. Quanto aos hábitos pecuniários, foco deste trabalho, há uma relação binária com o ambiente institucional, haja vista concomitantemente influenciarem e serem influenciados por este. No método marginalista, tanto o estado tecnológico quanto os hábitos pecuniários, ou, na linguagem deste, as preferências do consumidor, são dados exógenos à análise (VEBLEN, 1898b).

Para Veblen: “*The infirmity of this theoretical scheme lies in its postulates which confine the inquiry to generalizations of the teleological or ‘deductive’ order*” (VEBLEN, 1898b, p.622). Um destes postulados equivale à psicologia tradicional do século XIX que equivale a teoria da utilidade original, apresentada na seção anterior. Veblen classifica este postulado como “cálculo hedonista”, no qual a ação humana é guiada pela resposta racional aos estímulos sobre os quais os agentes são expostos. O processo de decisão se baseia no cálculo antecipado da quantidade de prazer ou de dor que tal ação trará para o agente que decide. Quanto a este cálculo, duas outras características do agente marginalista são notadas: o agente é *clearsighted* (clarividente) e *farsighted* (previdente), características diretamente relacionadas à crítica acerca do comportamento racional, apresentado por Simon (1983) (meia década após os escritos veblenianos)<sup>28</sup>. (VEBLEN, 1898b).

Veblen (1898a) apresenta sua concepção de hedonismo como:

---

<sup>28</sup> Utilizando terminologia Pós Keynesiana, o ambiente do agente marginalista se pauta por situações em que a tomada de decisão é ex-ante e os resultados desta são ex-post. Todavia, através do cálculo racional os agentes são capazes de determinar ex-ante a quantidade de prazer e dor ex-post advindos de sua ação.

The hedonistic conception of man is that of a lightning calculator of pleasures and pains, who oscillates like a homogeneous globule of desire of happiness under the impulse of stimuli that shift him about the area, but leave him intact. He has neither antecedent nor consequent. He is an isolated, definitive human datum, in stable equilibrium except for the buffets of the impinging forces that displace him in one direction or another. Self-poised in elemental pace, he spins symmetrically about his own spiritual axis until the parallelogram of forces bears down upon him, whereupon he follows the line of the resultant. When the force of the impact is spent, he comes to rest, a self-contained globule of desire as before. Spiritually, the hedonistic man is not a prime mover. He is not the seat of a process of living, except in the sense that he is subject to a series of permutations enforced upon him by circumstances external and alien to him (VEBLEN, 1898a, p. 411)

As instituições presentes no método marginalista se limitam à propriedade privada, direitos naturais e livre contrato. Estas instituições são apresentadas como o estado natural da sociedade, portanto não há o interesse pela ciência econômica em aprofundar o estudo de como estas instituições tomaram sua forma presente, nem quais são as possibilidades de outras formas que estas podem tomar ao longo do tempo. Portanto, o método marginalista não aborda a conjuntura cultural da sociedade estudada, tornando-se geral e capacitada à análise desde os estágios primários da sociedade mercantil até os mecanismos de tomada de decisão dos mercados financeiros informatizados (VEBLEN, 1898b).

Segundo Veblen, a ciência moderna utiliza dois métodos de inferência: A causa eficiente e a razão suficiente. Enquanto a primeira é a base para a construção científica, a segunda é utilizada como *proxy* de análise. A causa eficiente lida com os fenômenos de causa e efeito, e, conseqüentemente, de causação cumulativa. Nesta, a análise leva em consideração como as variáveis se modificam ao longo do tempo histórico, e como essa variação determina novas trajetórias irreversíveis. Esta construção teórica é pautada pela irreversibilidade das decisões tomadas, assim como pela incapacidade da perfeita previsão dos resultados decorrentes desta decisão, haja vista a conjuntura institucional em constante mutação<sup>29</sup> (VEBLEN, 1898b).

Em contrapartida, a razão suficiente é utilizada mediante abstração dos elementos institucionais, e tem características do método dedutivo. No âmbito da razão suficiente, as

---

<sup>29</sup> Esta conjuntura equivale ao conceito de path dependency: Conceito comum na corrente pós-keynesiana no qual a economia evolui (para bem ou para mal), as tendências de longo prazo são na verdade sequências de diversas situações de curto prazo, a história importa e o ambiente é pautado pela incerteza. Este é oposto ao sistema que tende a um equilíbrio pré-definido (ARESTIS E SAWYER, 2009).

previsões de fenômenos futuros condicionam diretamente a conduta presente do agente, numa relação lógica de controle. Nas palavras do autor:

Current phenomena are dealt with as conditioned by their future consequences; and in strict marginal-utility theory they can be dealt with only in respect of their control of the present by consideration of the future. The future and the present of course involves an exercise of intelligence, a taking thought, and hence an intelligent agent through whose discriminating forethought the apprehended future may affect the current course of events; unless, indeed, one were to admit something in the way of a providential order [...], the relation of sufficient reason runs by way of the interested discrimination, the forethought, of an agent who takes thought of the future and guides his present activity by regard for this future (VEBLEN, 1898b, p.625).

No trecho acima, Veblen descreve o processo pelo qual o agente marginalista toma a decisão no ambiente econômico, ou seja, mediante ao cálculo dos eventos futuros, este toma sua decisão presente. Este cálculo compreende a ponderação utilitarista da quantidade de dor e prazer que este agente estará sujeito, mais especificamente a quantidade de dor e prazer que a última unidade de um bem ou serviço consumido trará ao agente. Este cálculo é realizado num ambiente pautado pelo tempo lógico e pela ausência de incerteza, características que garantem que a racionalidade do agente não possui limites de previsão do futuro e, portanto, não erra em suas decisões. Portanto, a razão suficiente é teleológica, pois esta está voltada ao estudo dos fins em detrimento do processo de mudança que leva àquele fim (VEBLEN, 1898b).

Ainda sobre a relação entre os dois métodos de análise, segundo Veblen, não há qualquer ligação entre ambos. : *“The two methods of inference [...] are out of touch [...] and there is no transition from one to the other; no method of converting the procedure or the results of the one into those of the other”* (VEBLEN, 1898b, p.624). A razão suficiente lida com fenômenos de caráter intelectual, pessoal (individual) e subjetivo, enquanto a causa eficiente tem sua análise voltada a fenômenos objetivos e impessoais (de grupo) (VEBLEN, 1898b).

Veblen classifica o método marginalista (ou hedonista, em suas palavras) sobre dois pilares principais imutáveis: (i) Uma conjuntura institucional geral, pautada pelos direitos naturais a propriedade e (ii) agentes dotados de racionalidade ilimitada para o cálculo hedonista. Estas características relegam este método ao campo da razão suficiente, em detrimento da causa eficiente. Para o autor, há uma característica fortemente teleológica na tomada de decisões dos

agentes econômicos devido a seu caráter racional. Portanto é imprescindível utilizar a inferência da razão suficiente para analisar a conduta humana<sup>30</sup>. Porém, além deste caráter racional e teleológico, a conduta humana é fortemente influenciada por características que não estão relacionadas à capacidade racional dos agentes, são estas: Os instintos, hábitos e instituições. O estudo destas características deve ser feito sob a ótica da causa eficiente, pois estão sujeitas as relações de causa e efeito (VEBLEN, 1898b).

A utilização de premissas fixas sobre o estado institucional e sobre as preferências do consumidor determina todo o programa de pesquisa. No caso do método marginalista essas premissas determinam o foco na distribuição de recursos entre os setores, ou seja, o crescimento e a mudança institucional não são abordados. Ao utilizar-se o individualismo metodológico, no qual a ação baseia-se num cálculo individual de prazer e dor, perde-se o objeto de estudo em que, na opinião de Veblen, deveria ser o ponto central da ciência econômica: a cadeia de causação cumulativa das instituições e dos hábitos de pensamento. E ainda, ao utilizar-se as premissas do agente racional de preferências dadas, o pesquisador abdica do estudo da evolução das motivações humanas em seus diversos estágios de desenvolvimento social: sociedade tribal de escambo, sociedade feudal, sociedade mercantil e sociedade capitalista. Há uma motivação única que rege o comportamento humano ao longo de milênios de evolução cultural, qual seja a busca do prazer e a fuga da dor, o *Homo Sapiens* se torna o *Homo Economicus*. O autor afirma que é impossível abstrair os elementos institucionais e habituais da análise do processo de decisão humana, pois estes elementos determinam grande parte dos estímulos (e restrições) sobre os quais os agentes tomam suas decisões. Portanto:

On the other hand an adequate theory of economic conduct, even for statical purposes, cannot be drawn in terms of the individual simply -- as is the case in the marginal-utility economics -- because it cannot be drawn in terms of the underlying traits of human nature simply; since the response that goes to make up human conduct takes place under institutional norms and only under stimuli that have an institutional bearing (VEBLEN, 1898b, p.629).

---

<sup>30</sup> “Economic action is teleological, in the sense that men always and everywhere seek to do something” (VEBLEN, 1898, p.412)

Assim, segundo o autor, os marginalistas<sup>31</sup> falham devido a sua concepção da motivação humana, baseada em pressupostos hedonistas inertes e imutáveis. Estes pressupostos remetem às ciências antropológicas e psicológicas já ultrapassadas ao final de século XIX. Segundo o autor, nas novas correntes antropológicas e sociológicas o homem não é caracterizado por uma célula passiva, que se move diante de estímulos externos de prazer e dor. Nestas, a ação humana depende derradeiramente tanto de sua capacidade deliberativa, como também de suas experiências de vida, traduzidas em seus hábitos, hábitos de pensamento, tradições e convenções. Todas estas instituições estão em constante processo de adaptação cumulativa, e tanto o agente quanto seu ambiente são determinados pelas modificações anteriores. Nas palavras do autor: “*His (do agente) methods of life to-day are enforced upon him by his habits of life carried over from yesterday and by the circumstances left as the mechanical residue of the life of yesterday*” (VEBLEN, 1898a, p.412).

Veblen (1898a) alerta para a necessidade de modernizar a ciência econômica de modo que esta adquira as características de uma ciência evolucionária, ou seja, a ciência econômica deveria representar uma rede fechada de teorias que expliquem os processos e as sequências de desdobramentos de fatos. A economia clássica (assim como os primeiros estágios das ciências naturais) se baseava na formulação de leis naturais, que categorizavam o sistema econômico como estáveis e consistentes para qualquer conjuntura. Assim definidas as leis naturais do objeto de estudo, fatores que não se enquadrem nestas são classificados como perturbações (*disturbing factors*) capazes de retirar o sistema de seu estado natural apenas no curto prazo. Para o autor a influência desta “tendência a melhorar” havia diminuído nas ciências modernas, porém ainda estava presente em alguns ramos. A economia evolucionista não estuda o sistema a partir de leis naturais imutáveis pois estas não estão de acordo com a pesquisa sobre o processo de causalidade cumulativa (VEBLEN, 1898a)<sup>32</sup>.

Veblen afirma que não há passagem abrupta entre a ciência pré-evolucionária e a pós-evolucionária. Mesmo algumas ciências modernas utilizam esta “tendência a melhorar” como forma de explicar alguns desenvolvimentos na cadeia cumulativa de causa e efeito. O autor menciona o exemplo da moeda, que é abordada somente como meio de troca (objetivo final

---

<sup>31</sup> Veblen destaca algumas contribuições de Menger no que tange à análise dos processos, em detrimento da análise estática dos demais marginalistas.

<sup>32</sup> Nota-se que Veblen (1904) não está em conformidade com sua própria crítica, ao afirmar que as trocas funcionam como mecanismo regulador gerando equilíbrio no sistema industrial.



desta instituição, numa situação “normal”) em detrimento de relações de causa e efeito<sup>33</sup>. Na economia, essa “tendência” foi expressa de diferentes formas, entre elas: as leis naturais dos Fisiocratas, a mão invisível de Adam Smith e as leis de salário natural e valor normal de John Stuart Mill. Nota-se que todo o desdobramento marginalista acerca do processo de decisão, exposto na seção anterior, mantém esta “tendência” (VEBLEN, 1898a).

Esta utilização do caso normal e da tendência inexorável do sistema se encaminhar a esta situação é típica do método dedutivo. Contudo, o método marginalista contrasta este caso ideal com “*observed permutations*”, ou seja, há a utilização do método indutivo para confirmar as hipóteses. Portanto, para o autor, a escola marginalista utiliza um misto de métodos indutivo-dedutivo, e este tem como resultado: “*a body of logically consistent propositions concerning the normal relations of things — a system of economic taxonomy*” (VEBLEN, 1898a, p.408). Portanto, Veblen afirma que as ciências econômicas estão atrasadas em relação às ciências naturais, pois estas últimas haviam superado o interesse único na taxionomia, e passaram a dedicar-se aos processos inerentes ao funcionamento do sistema (em detrimento da simples classificação).

Uma ciência econômica evolucionista deveria ter como foco a análise de como o interesse nos meios materiais determina a evolução cultural de determinada comunidade. Em outras palavras a formação, o crescimento cumulativo e a abrangência dos métodos de vida, convenções e instituições econômicas. No entanto, este interesse nos meios materiais afeta os hábitos de pensamento voltados a situações em que, a princípio, não estão sob o prisma econômico (produção científica, artes), portanto faz-se necessário uma análise mais abrangente do esquema de vida dos agentes. Assim, o pesquisador fica incapacitado de isolar instituições econômicas das demais instituições sociais, haja vista as últimas estarem entrelaçadas com as primeiras. Na passagem a seguir, o autor aponta a necessidade de uma concepção plural do agente, devido a suas diversas propensões:

The economic interest does not act in isolation, for it is but one of several vaguely isolable interests on which the complex of teleological activity carried out by the individual proceeds. The individual is but a single agent in each case; and he enters into each successive action as a whole, although the specific end sought in a given action may be sought avowedly on the basis of a particular interest; as e.g., the economic, aesthetic, sexual, humanitarian, devotional interests (VEBLEN, 1898a, p.413).

---

<sup>33</sup> Veblen não aprofunda sua teoria monetária, porém esta passagem pode ser interpretada pela teoria monetária keynesiana, onde os agentes retêm moeda por motivos outros que não a sua capacidade de troca.

Em suma, No artigo *The Limitations of Marginal Utility*, de 1898b, Veblen apresenta concomitantemente sua crítica ao método marginalista e as diretrizes para uma teoria da decisão institucionalista. A seção seguinte apresenta a proposta vebleniana para uma teoria do processo de decisão do agente econômico.

### 3.4 INSTINTOS, HÁBITOS E INSTITUIÇÕES - O AGENTE VEBLENIANO

O processo de decisão Vebleniano compreende a motivação para qualquer ação advinda de instintos, hábitos, e instituições. Instintos são características inatas à espécie humana que, juntamente com as características físicas, são perenes desde o surgimento da espécie<sup>34</sup>. Os hábitos são métodos de realizar os objetivos ditados pelos instintos, e as instituições são hábitos de vida e pensamento disseminados pelo grupo, se modificam constantemente ao longo do tempo. Estes três conceitos se inter-relacionam e formam a teoria do processo de decisão do agente vebleniano. Esta seção busca analisar cada aspecto desta teoria na obra de Veblen, e para tanto baseia-se principalmente nos conceitos apresentados no artigo *The Instinct of Workmanship and the Iirksomeness of Labor* (1898b) e no livro *The Instinct of Workmanship and the State of Industrial Arts*, de 1918. O primeiro apresenta uma primeira abordagem que foi aprofundada no segundo dezessete anos mais tarde.

A relação direta entre habituação e processo decisório, assim como entre hábitos e instituições, implica que uma modificação neste último resulte em alterações na conduta humana. Portanto, uma evolução das instituições pode modificar completamente as preferências dos agentes. Uma mudança nestas preferências modifica os métodos de agir. Assim é imprescindível levar-se em conta o papel institucional em detrimento do enquadramento da conduta humana sobre pressupostos gerais, que explicam o comportamento do agente desde o surgimento da humanidade. (VEBLEN, 1898b).

As instituições, hábitos de pensamento disseminado entre os agentes, tem seu crescimento e evolução determinado pela conduta individual. Esta é determinada pelos estímulos externos

---

<sup>34</sup> Segundo Monastério (1998), o próprio Veblen estava ciente da falta de definição do conceito de instinto em sua obra. Uma alternativa interessante demonstra que o termo Instinto em seu sentido usual na psicologia equivale ao conceito de Tropismos. Em Veblen, “instincts are composed of practices and habits” (ALMEIDA, 2014, p.114), e, portanto, não podem ser transmitidos geneticamente (ALMEIDA, 2014). Waller (2013) corrobora esta interpretação ao demonstrar para Veblen não é possível identificar uma característica psicológica ou fisiológica que identifique um determinado instinto.

que obrigam os agentes a tomarem suas decisões baseados em sua capacidade de raciocínio e em decisões anteriores. Tal processo gera habituação, ou seja, os agentes adaptam reações anteriores a novos estímulos semelhantes, compondo um estoque de rotinas que são utilizadas mediante estímulos diversos. Os padrões de reação daí resultantes são passados aos demais agentes do grupo - inclusive entre gerações - adquirindo as formas de instituição.

Porém, da mesma forma que a ação individual gera hábitos e estas instituições, há também a causação inversa onde as últimas influenciam fortemente os primeiros. O agente toma suas decisões num ambiente em que hábitos já foram disseminados em instituições fortemente estabelecidas, portanto apesar de suscetível a modificações, o *status quo* institucional é relativamente rígido. As instituições são responsáveis por determinar os métodos de agir, ideais e convenções que determinam o *scheme of life* da sociedade. A utilidade marginal abstrai os elementos culturais e a habituação do estudo do processo de decisão, e conseqüentemente exclui a evolução institucional e a história da análise econômica. As instituições são ora tomadas como dadas (propriedade privada, direitos naturais), ora relegadas a variáveis exógenas ao sistema.

As instituições são constituídas pelos hábitos, porém, a formação e dispersão destes acontecem através de um complexo processo de estímulos e respostas. Esta complexidade advém da conjuntura pautada por um sistema em que eventos presentes são moldados irreversivelmente pelos eventos passados, numa estrutura cujo tempo é histórico. Neste não há a repetição exata de eventos passados, fato que obriga o agente a utilizar condutas sob as quais está habituado, porém adaptando-as a nova situação. Nas palavras de Veblen (1898b, p. 628):

Like all human culture this material civilization is a scheme of institutions -- institutional fabric and institutional growth. But institutions are an outgrowth of habit. The growth of culture is a cumulative sequence of habituation, and the ways and means of it are the habitual response of human nature to exigencies that vary incontinently, cumulatively, but with something of a consistent sequence in the cumulative variations that so go forward, -- incontinently, because each new move creates a new situation which induces a further new variation in the habitual manner of response; cumulatively, because each new situation is a variation of what has gone before it and embodies as causal factors all that has been effected by what went before; consistently, because the underlying traits of human nature (propensities, aptitudes, and what not) by force of which the response takes place, and on the ground of which the habituation takes effect, remain substantially unchanged.

A figura abaixo resume a inter-relação entre instintos, hábitos e instituições apresentada ao longo desta seção:



Figura 1 – Interrelação entre Instintos, Hábitos e Instituições em Veblen

Uma pesquisa centrada na abordagem institucional vebleniana deve levar em conta a evolução dos hábitos e convenções diante das restrições materiais do ambiente e diante das propensões inatas dos agentes. Em suma, esta seção procurou capturar a interrelação entre os conceitos de instintos, hábitos e instituições segundo a abordagem vebleniana. As subseções seguintes são dedicadas a aprofundar cada um destes conceitos.

### 3.4.1 Instintos<sup>35</sup>

A raça humana age a partir das propensões instintivas que evoluíram através do processo de seleção natural darwiniano. Estes são os “*prime movers*” da conduta humana e determinam além da sobrevivência da espécie, outros aspectos da vida como: a eficiência, o prazer, a dor e o propósito da ação humana. Assim, os instintos funcionam teleologicamente e podem ser compreendidos através de uma abordagem que os classifique como os motivadores últimos de qualquer tomada de decisão.

Seres humanos possuem vários instintos e estes se diferenciam quanto ao objetivo a que estão voltados, assim como quanto ao tempo com o qual a resposta ao estímulo aparece. Neste último aspecto, variam de meros reflexos<sup>36</sup> (cuja reação é imediata) a reações que envolvem forte grau de consciência deliberativa. Porém, Veblen alerta para a diferenciação entre os instintos humanos e os tropismos presentes em qualquer espécie animal. Humanos possuem consciência de seus instintos e buscam adaptá-los para melhor realização de seu fim, enquanto os tropismos são apenas reações fisiológicas automáticas (VEBLEN, 1918).

<sup>35</sup> Segundo Waller (2014), o conceito de instintos em Veblen apresenta uma série de inconsistências. Fato que desmotivou gerações de economistas na compreensão deste conceito. Neste trabalho considera-se que os instintos são transmitidos geneticamente, apesar das diferentes interpretações possíveis.

<sup>36</sup> Denominadas de *quasi-tropismatic* devido sua proximidade com os tropismos. O conceito de tropismo será discutido a seguir.

O autor delimita o termo instinto, amplamente utilizado nas ciências biológicas e na psicologia, como as propensões inatas voltas a uma busca consciente a determinado objetivo, relegando às demais reações automáticas aos tropismos<sup>37</sup>. A diferença entre o homem e os animais está no fato de que apesar de ambos serem governados por propensões instintivas, nos primeiros há um forte componente deliberativo entre a propensão inata e a realização da ação determinada por esta propensão. Todavia, a presença deste componente deliberativo não afasta a onipotente e absoluta sujeição humana a seus instintos, haja vista serem estes os responsáveis por direcionar esta capacidade deliberativa ao método de realizar suas ações. Nas palavras do autor: “*Men take thought, but the human spirit, that is to say the racial endowment of instinctive proclivities, decides what they shall take thought of, and how and to what effect*” (VEBLEN, 1918, p.6).

Os agentes estão sobre influência de diversas propensões que se relacionam entre si e determinam quais os objetivos a serem seguidos pelos agentes. Em última instância a determinação de sobre qual instinto determinada ação foi tomada no ambiente econômico é dificultada pela grande variedade de instintos complexos que agem sobre a capacidade deliberativa deste. Não obstante, uma análise pormenorizada de quais são estes instintos e suas ramificações é importante à formulação de uma teoria da tomada de decisão vebleniana.

Uma observação adicional ainda sobre a complexidade de instintos torna-se importante. Segundo Veblen, é impossível analisar a ação individual destes uma vez que, muitas vezes o agente toma a decisão sobre a influência de dois ou mais instintos que se contrapõem. “[...] *it is perhaps even more to the purpose to take note of how and with what effect the several instinctive proclivities cross, blend, overlap, neutralize or reinforce one another*” (VEBLEN, 1918, p.8). Há ainda uma diferenciação quanto à interrelação instintiva visto que os instintos mais simples, específicos e diretos (mais próximos das reações tropismáticas) não se relacionam em rede. Contudo, instintos mais gerais, como o *Parental Bent* ou o *Instinct of Workmanship*<sup>38</sup> (analisados a seguir), compõem uma rede tão intrincada que torna difícil sua delimitação. O autor afirma que essa “complicação e contágio infinitos”, em que cada instinto afeta os demais, assim como os efeitos cumulativos dos hábitos que objetivam a realização das propensões instintivas, são o foco de sua análise do processo de decisão.

---

<sup>37</sup> Na concepção vebleniana, tropismo são a capacidade de reação a estímulos externos que não levam em conta qualquer componente social, ou seja, não são mediados pelos hábitos ou instituições (ALMEIDA, 2014).

<sup>38</sup> Estes ser também é denominado de *Sense of Wormanship*.

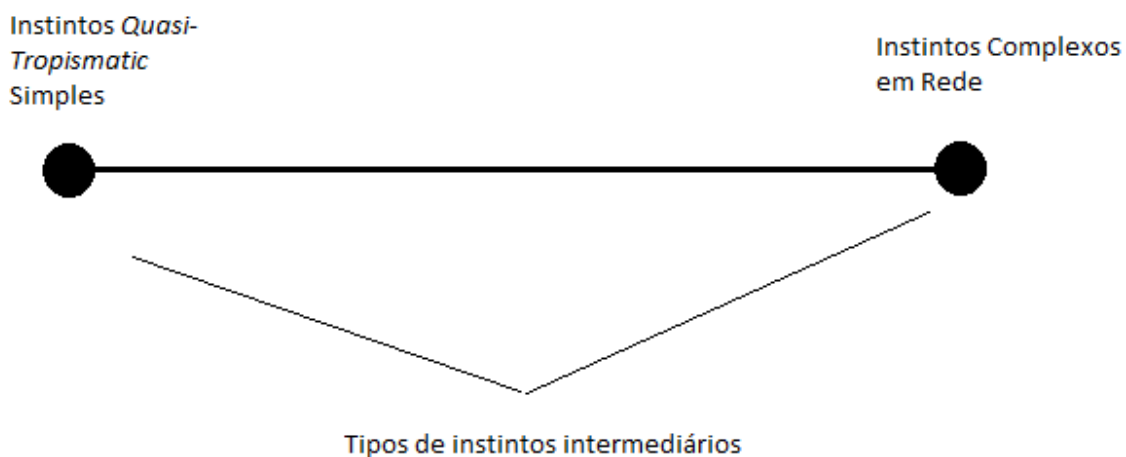


Figura 2 – Tipos de Instintos Quanto à Complexidade

Todos os instintos, inclusive os que se localizam no extremo esquerdo da figura acima, utilizam a capacidade de raciocínio do agente, e são teleológicos no sentido em que determinam um objetivo último para o agente. Mesmo os instintos *quasi-tropismatic*, que aparentam estar próximos dos tropismos automáticos, necessitam que o agente utilize sua inteligência em menor grau a fim de alcançar o objetivo por ele traçado. Assim, Veblen afirma que: “[...] *all instinctive action is intelligent in some degree. This is what marks it off from the tropisms and takes it out of the category of automatism*” (VEBLEN, 1918, p.31).

Na abordagem psicológica na qual Veblen baseia sua teoria do processo de decisão, instintos são substratos das características fisiológicas das espécies, que são transmitidas geneticamente e por isso comandam seu comportamento. Essa relação indica que há uma relação hierárquica forte entre as características físicas e os instintos que estas desenvolvem. Ainda que tais características físicas determinem indiretamente o comportamento social que a espécie virá a desenvolver. Na citação a seguir, o autor ilustra essa relação hierárquica e aponta como esta gera a possibilidade de uma grande variabilidade nos objetivos instintivos e seus consequentes métodos habituais:

This vague and shifty character of the instincts, or perhaps rather of the habitual response to their incitement, is to be taken in connection with the breadth and variability of their physiological ground as spoken of above. For the long-term success of the race it is manifestly of the highest value, since it leaves a wide and facile margin of experimentation, habituation, invention and

accommodation open to the sense of workmanship. At the same time and by the same circumstance the scope and range of conventionalization and sophistication are similarly flexible, wide and consequential. No doubt the several racial stocks differ very appreciably in this respect (VEBLEN, 1918, p.13).<sup>39</sup>

Segundo o autor, os instintos são herdados geneticamente entre gerações (conjuntamente com as características físicas) e possuem uma forte estabilidade mutagênica. Os instintos humanos são os mesmos desde sua origem genética, porém, o ambiente físico e institucional sobre os quais os agentes estão cercados estão em constante (e rápida) mudança.<sup>40</sup> Contudo, a estabilidade genética dos instintos não representa uma total imutabilidade destes e sua exclusão do ponto de vista evolucionista de maneira que os instintos e as características físicas estão também em constante mudança porém sob um ritmo muito mais lento que o de mudança habitual e institucional.

### **3.4.2 Os Principais Instintos na Obra de Veblen**

#### **3.4.2.1 *Instinct of Workmanship e Parental Bent***

A aversão ao trabalho como padrão para qualquer atividade humana, premissa da utilidade marginal, é contestada por Veblen (1898b)<sup>41</sup> em sua determinação que a situação ideal para os agentes é o consumo irrestrito dos bens produzidos pelo trabalho sem nenhuma participação em sua produção. Para a corrente marginalista, a quantidade de emprego no mercado de trabalho depende do cálculo efetuado pelos agentes, os quais ponderam a utilidade proveniente do salário com a aversão ao esforço despendido no trabalho. O desemprego, portanto, aparece quando os agentes julgam estarem demasiadamente baixos os salários oferecidos. Veblen afirma que nenhuma espécie, sob o julgo da seleção natural darwiniana, poderia sobreviver, quanto menos tornar-se dominante, caso considerasse seu meio de subsistência e progresso com aversão.

---

<sup>39</sup> Veblen (1918), afirma que essa variabilidade de instintos e hábitos é maior nas comunidades desenvolvidas, enquanto nas sociedades primitivas há uma maior padronização comportamental.

<sup>40</sup> “Changes in the institutional structure are continually taking place in response to the altered discipline of life under changing cultural conditions, but human nature remains specifically the same” (VEBLEN, 1918, p.18).

<sup>41</sup> O conceito de aversão ao trabalho está diretamente relacionado à desutilidade do trabalho, na teoria marginalista. Porém, a utilização deste último perde o sentido quando não se parte de uma teoria da utilidade para explicar a motivação humana.

O fator que determinou a preponderância da humanidade na natureza foi sua capacidade de modificar o ambiente que o cerca. Veblen (1898b) caracteriza esta como: capacidade industrial de ação voltada para uma finalidade definida. Nesta concepção o agente não é passivo diante do ambiente que o cerca pois busca constantemente alcançar metas concretas, objetivas e impessoais, em toda ação ligada aos meios materiais de vida.

Segundo Veblen, o trabalho quando considerado sobre uma perspectiva livre da influência do sobretrabalho ou de outras instituições antitrabalho, indica que a propensão instintiva dominante é o *instinct of workmanship*<sup>42</sup>. Este compreende ao instinto em desempenhar um trabalho útil, dotado de propósito social para que assim a própria vida do agente seja dotada deste sentido e mérito industrial. Da mesma maneira, sob esta mesma perspectiva, o agente tende a considerar atividades fúteis e ineficientes com desprezo. Essa motivação instintiva escapa ao prisma exclusivamente econômico e atinge o senso ético e de gostos dos agentes (VEBLEN, 1898b).

Portanto, a aversão ao trabalho compreende a um hábito de pensamento enquanto o instinto ao trabalho útil equivale a uma motivação inerente ao homem. Quanto à diferença, Veblen (1898, p. 190) afirma: “*The former (Instinct of Workmanship) is a human trait necessary to the survival of the species; the latter (aversão ao trabalho) is a habit of thought possible only in a species which has distanced all competitors*”. Portanto há uma relação hierárquica em que o primeiro possui superioridade, por ser uma característica inata da humanidade.

O *Parental Bent* está fortemente relacionado ao *Instinct of Workmanship*, e equivale às propensões voltadas à reprodução e continuidade da comunidade. Este vai além das reações *quasi-tropismatic* de reprodução e envolve as motivações que afastam os agentes de atividades gananciosas e indolentes cujo resultado é o desperdício de recursos e oportunidades para as gerações seguintes. Este também ultrapassa o objetivo de manutenção da própria prole, e representa a determinação de manutenção das novas gerações da comunidade de maneira geral (VEBLEN, 1918).

Embora o *Parental Bent* e o *Instinct of Workmanship* não se liguem diretamente aos instintos simples *quasi-tropismatic*, como fome, ódio e impulsos sexuais, estes estão presentes em

---

<sup>42</sup> Há certa contradição na definição do homem de negócios em Veblen (1904), pois este afirma que a motivação do homem de negócios é o lucro pecuniário, para mais tarde (no mesmo capítulo) explicar que em comum com os outros homens, também o empresário é inspirado à prestar serviços que tornem mais fácil a vida de seus semelhantes, em suas palavras: “Como outros homens, possui até certo ponto o instinto do trabalho eficaz” (VEBLEN, 1904, p.21).



atividades complexas como as artes, a religião e o direito<sup>43</sup>. Nestas, essas propensões aparecem de maneira tão intensa que geram consequências habituais que acabam por se afastar do próprio objetivo dos instintos<sup>44</sup>. Nas palavras do autor:

So much so, indeed, that, for instance, in the arts, where the sense of beauty is the prime mover, habitual attention to technique will often put the original, and only ostensible, motive in the background. So, again, in the life of religious faith and observance it may happen now and again that theological niceties and ritual elaboration will successfully, and in great measure satisfactorily, substitute themselves for spiritual communion; while in the courts of law a tenacious following out of legal technicalities will not infrequently defeat the ends of justice (VEBLEN, 1918, p.25).

O *Instinct of Workmanship* e o *Parental Bent* guiam a comunidade para um bem estar material e geram instituições voltadas ao desenvolvimento industrial e cultural, estes disputam a primazia da motivação humana. Todavia, esses instintos, assim como a *idle curiosity*, que será apresentada na seção 2.4.2.3, só tornam-se evidentes depois que os agentes satisfizeram suas necessidades fisiológicas básicas como alimentação e reprodução. Na deficiência desta sociedade ou sob outras situações de estresse, estes instintos têm sua influência diminuída no comportamento do agente, fato que abre espaço para que as demais propensões tomem a posição de destaque. A história é permeada de exemplos de *imbecile institutions*, que se tornaram dominantes devido à influência destas outras propensões. Veblen aponta algumas outras propensões que, em detrimento do *Instinct of Workmanship* e do *Parental Bent*, estão voltadas a objetivos individuais e distanciam-se do desenvolvimento social da comunidade. Entre estas estão o *Instinct of Sportsmanship* e o *Instinct of Pugnacity*, discutidos na seção a seguir.

### 3.4.2.2. *Instinct of Sportsmanship e Instinct of Pugnacity*

Em contraste ao *Instinct of Workmanship*, Veblen apresenta também o *Instinct of Sportsmanship*, o qual representa as propensões inatas relativas à competitividade humana. Este inclina o agente para atividades predatórias, bélicas e destrutivas, voltadas para a

---

<sup>43</sup> A diferenciação entre instintos simples (*quasi-tropismatic*) e complexos (capazes de se ligar em rede) foi apresentada na seção anterior.

<sup>44</sup> O processo em que o hábito se torna um fim em si mesmo será discutido posteriormente.

obtenção egoísta de objetivos próprios. Este representa justamente o oposto do *Instinct of Wormanship*, que tenciona o agente para o trabalho construtivo e colaborativo voltado para o bem social da comunidade. Para o autor: “*If mankind is by derivation a race not of workman but of sportsman, then there is no need of explaining the conventional aversion of work*” (VEBLEN, 1898b, p.191). As características predatórias do *Instinct of Sportsmanship* dominaram os estágios iniciais de evolução social humana, porém ainda são encontradas nas sociedades modernas. Este está diretamente ligado ao senso de honra do homem primitivo.

Ambas as propensões instintivas são inatas à humanidade, porém enquanto o *instinct of sportsmanship* exerce maior influência nas sociedades primitivas, nas sociedades modernas o *Instinct of Wormanship* é a propensão primordial para os agentes. Essa passagem acontece através de um longo e consistente processo de habituação, onde os agentes passam a cooperar em detrimento de competir em determinadas conjunturas da tomada de decisão. Para o autor o processo de seleção natural sob o qual a humanidade evoluiu, tornou-a majoritariamente pacífica e cooperativa, onde os agentes se diferenciam das espécies predatórias até em sua reação diante da visualização de sangue e morte, situação na qual estes são acometidos de reações fisiológicas desagradáveis. Devido a seu físico diminuto em comparação aos demais predadores selvagens, a humanidade evoluiu sob a tendência de evitar conflitos diretos e desenvolveu a utilização de ferramentas voltadas a sobrepujar sua deficiência física.

Mesmo após o surgimento das primeiras ferramentas, os homens mantiveram sua característica predominantemente industrial e pacífica, e estas foram utilizadas primordialmente para a modificação do ambiente selvagem, em detrimento da subjugação de outros homens. O *Instinct of Workmanship* começa a se desenvolver na utilização destas ferramentas primitivas voltadas a transformar o ambiente físico. Da mesma maneira, este se desenvolve devido à necessidade de cooperação entre agentes nas sociedades primitivas, onde a não cooperação significaria a extinção da comunidade. Uma motivação guiada pelo auto interesse, levando a um estilo de vida predatório só seria possível numa sociedade avançada tecnologicamente, onde o excedente produtivo fosse capaz de sustentar determinada classe ociosa. Segundo Veblen: “*Subsistence by predation implies something substantial to prey upon*” (VEBLEN, 1898b, p.194).

O *Instinct of Pugnacity* da mesma forma resulta em comportamentos opostos ao inspirado pelo *Instinct of Wormanship*, porém diferencia-se da competitividade geral do *Instinct of Sportsmanship*. Este representa às propensões humanas que levam os agentes para o combate

direto, e ao comportamento bélicos por parte dos agentes, em detrimento do comportamento inteligente e industrial para criar e adaptar formas para evitar este conflito.

### 3.4.2.3 *Idle Curiosity*

A *Idle Curiosity* representa a curiosidade instintiva da humanidade, e está desconectada de qualquer tipo de busca objetiva ao aumento de eficiência industrial. Esta propensão está voltada a tentativa de compreender o ambiente que cerca, somente porque esta tentativa é inerente à humanidade. Apesar de ser um instinto secundário, que só vem à tona quando todas as necessidades primárias do agente, como nutrição, crescimento e reprodução, foram satisfeitas, esta teve um forte efeito a longo prazo na evolução cultural e tecnológica da humanidade.

Embora tenham escopos diferenciados, o *Instinct of Workmanship* e a *Idle Curiosity* estão fortemente correlacionados. O primeiro busca a realização de trabalho eficaz voltado para o bem estar da sociedade e para tanto o agente utiliza o estoque de rotinas no qual está habitualmente condicionado a utilizar na obtenção deste objetivo. A *Idle Curiosity* está sempre voltada a expandir o corpo de conhecimento dos agentes, mesmo que não objetivamente, esta amplia o estoque de rotinas e hábitos possíveis para a realização de um trabalho eficaz determinado pelo *Instinct of Workmanship*.

Embora exista uma generalidade dos instintos em geral, há uma grande diferença na forma de reação aos impulsos, ou seja, o método com o qual o agente realiza o objetivo determinado por essas propensões. Estas formas de reações são repetidas devido à similaridade dos estímulos e propensões sob os quais os agentes estão sujeitos, fato que implica numa habituação da forma de reação. A sessão seguinte aborda o processo de habituação do agente vebleniano.

### 3.4.3 Hábitos e Instituições

O estoque de hábitos advém da acumulação de experiências herdadas (por transmissão social) tanto por gerações passadas quanto da vida do próprio agente. Enquanto os instintos

determinam os objetivos últimos da ação humana, os hábitos representam o método como estes objetivos são alcançados. Por conseguinte:

The instinctive proclivities are essentially simple and look directly to the attainment of some concrete objective end; but in detail the ends so sought are many and diverse, and the ways and means by which they may be sought are similarly diverse and various, involving endless recourse to expedients, adaptations, and concessive adjustment between several proclivities that are all sufficiently urgent (VEBLEN, 1918, p.7).

Tal como discutido na seção anterior, a relação intrínseca entre os diversos instintos influencia diretamente as características do processo de habituação. Conforme definição dada pelo autor, os hábitos são as formas como os agentes executam, ou buscam, as propensões definidas pelos instintos. Porém, como os instintos estão inter-relacionados em rede, os hábitos derivados de um instinto específico estão também fortemente ligados aos demais instintos. Isto implica que os hábitos são condutas mais gerais do que explicitado no conceito acima (VEBLEN, 1918).

A constante evolução dos hábitos de vida e de pensamento não garante que os novos hábitos serão de alguma maneira mais eficientes na execução das propensões determinadas pelos instintos.<sup>45</sup> Muitas vezes esses novos hábitos, quando disseminados, geram o que Veblen denomina de *imbecile institutions*, conceito que compreende as instituições contrárias ao desenvolvimento social do grupo. A publicação da TCO tem como foco a crítica a diversas instituições deste tipo, presentes em sua época.

Assim como os animais, os homens agem de acordo com propensões e hábitos, que são postos em prática de acordo com estímulos a ele oferecidos pelo ambiente que o cerca. A diferença da ação humana está no fato de que este possui capacidade de raciocinar sobre os hábitos sob os quais toma decisão. Conforme descrito na seção anterior, há certa generalidade nos impulsos que acionam a necessidade de reação humana, uma vez que estes são determinados pelos instintos, que por sua vez são transmitidos geneticamente e tendem a perdurar por gerações. Porém, a forma como os agentes reagem a estes instintos, ou seja, os hábitos, variam de acordo com o ambiente institucional, a geografia, demografia, estágio de evolução social, entre outros aspectos (VEBLEN, 1898b).

---

<sup>45</sup> Nota-se que o termo evolução na obra de Veblen significa tão somente mudança, em detrimento de mudança para uma melhor adaptação evolutiva.

Os hábitos de vida são correlacionados aos hábitos de pensamento, pois os recorrentes fatos de vida são processados e reduzidos a um corpo de conhecimento. Portanto, os agentes passam por estímulos recorrentes e a partir destes desenvolvem padrões de respostas a estes estímulos. Assim estes padrões habituais tornam-se normas de conduta que passam a ser aceitas pelo demais agentes do grupo, assim transformam-se em instituições. Um dos componentes evolucionários do processo de habituação está no fato destes estarem sobre o julgo da seleção natural, no que tange a adequação dos hábitos. Estes evoluem ao ponto de exercer pressão sobre os membros do grupo no qual está disseminado. Neste caso o hábito torna-se a maneira certa e boa de agir, e qualquer desvio deste padrão implica em conflito com os demais agentes.

Todo o processo de habituação é de cunho social, pois os agentes observam outros membros de seu grupo e os avaliam de acordo com a adequação ou não aos hábitos de vida e pensamento vigentes. Essa observação gera a comparação do agente com seus pares, e a constatação de semelhança causa conforto enquanto a discrepância gera um profundo mal estar. Portanto, a ação não pode ser analisada sob o ponto de vista individual, pois parte da motivação para esta advém da aprovação ou não desta ação por outros agentes. A teoria da moral de Veblen determina que a classificação de mérito e demérito de uma ação não depende de características estanques, mas sim dos hábitos de pensamento vigentes na sociedade na qual a ação ocorre. Esta mesma análise serve ao caráter de eficiência da ação, onde a ação só é considerada eficiente e eficaz se puder ser apreciada pelos demais membros do grupo<sup>46</sup>.

Este sistema de mérito e demérito gera um dos conceitos de hábito mais importantes na obra de Veblen: o hábito à emulação. Haja vista o mérito advir da concepção dos demais agentes do grupo, este tipo de apreciação torna-se um fim em si mesmo. Ou seja, os agentes passam a buscar a aprovação de seus pares como objetivo último da ação. A princípio, nas sociedades primitivas, o mérito advinha da ação industrialmente eficiente voltada ao bem da comunidade, portanto a emulação era de alguma forma benéfica ao coletivo. Posteriormente, com o desenvolvimento industrial e bélico, a humanidade passa ao estágio de Barbárie, onde os incentivos e os ganhos advindos da dominação predatória passam a ser mais evidentes. Nesta fase, o senso de mérito, e conseqüentemente a emulação, passam a estar relacionadas à utilização da força nas atividades bélicas e esportivas. Da mesma forma, com esta transmutação do padrão de honra, as atividades industriais, responsáveis pelo desenvolvimento social do grupo são rebaixadas como atividades não honoríficas. Portanto, é

---

<sup>46</sup> Aqui o conceito de eficiência diferencia-se da eficiência econômica marginalista.

a partir da evolução para o estágio de barbárie que o trabalho industrial passa a implicar em aversão aos agentes

O aparato convencional de hábitos, quando disseminados pelo grupo tomam caráter institucional, e passam a representar não somente uma maneira óbvia e facilitada de obter determinados resultados, mas também a única maneira moralmente correta. Neste ponto, há em alguns casos um descolamento do hábito, que a princípio representava o método de obtenção de um determinado fim apontado pelos instintos, e o instinto em si. Os hábitos de pensamento disseminados passam a ser encarados como um objetivo em si mesmo. O exemplo de destaque apontado por Veblen equivale à acumulação de moeda (acumulação pecuniária na terminologia do autor), que surge como maneira de garantir as condições materiais necessárias à sobrevivência e, a partir do desenvolvimento da sociedade, torna-se um objetivo último para o agente. A acumulação pecuniária é capaz de inspirar admiração alheia e, por conseguinte, a vontade de emulação. Este descolamento, assim como o consequente estímulo a acumulação e emulação é base para a crítica vebleniana à classe dominante, foco de sua principal obra que virá a ser discutida na seção a seguir (VEBLEN, 1918).

Há ainda uma relação de causação contrária entre instituições e hábitos, onde as primeiras geram modificação nos segundos. Devido as constantes mutações do aparato institucional, os agentes muitas vezes são obrigados a adaptar seus hábitos e rotinas de modo a continuarem em conformidade com o socialmente aceito. Essa adaptação funciona de tal modo que apesar das mudanças o objetivo último ditado pelos instintos permanece constante.

Para Veblen (1898b, p. 632), toda a sociedade à sua época girava em torno do sistema de preços. Em suas palavras:

The modern economic situation is a business situation, in that economic activity of all kinds is commonly controlled by business considerations. The exigencies of modern life are commonly pecuniary exigencies. That is to say they are exigencies of the ownership of property. Productive efficiency and distributive gain are both rated in terms of price. Business considerations are considerations of price, and pecuniary exigencies of whatever kind in the modern communities are exigencies of price. The current economic situation is a price system.

As instituições pecuniárias atingem inclusive esferas que não podem ser mensuradas pecuniariamente, como artes, ciência, produção acadêmica e religião. A valoração dos bens de

luxo escapa a lógica marginalista, onde os bens são estimados mediante a sua utilidade e escassez. Veblen (1898b) afirma que grande parte do valor destes bens, como no caso de pedras preciosas, advém do sentimento que a posse daquele bem inspira em outros agentes. Esta lógica escapa ao pensamento marginalista, pois a valoração passa advir não da utilidade ou escassez do bem, mas de instituições estabelecidas que atribuem valor à ostentação pecuniária. Tanto o senso estético quanto o senso de mérito passam a derivar-se da lógica comercial, e tanto a concepção de beleza quanto a de honra são medidas sobre o sistema de preços.

As instituições tem a capacidade de influenciar e modificar os hábitos de pensamento dos indivíduos assim como os hábitos são embriões das instituições, ou seja, há um processo de causação cumulativa. O autor fornece exemplos diretos deste fenômeno ao explicitar que as instituições pecuniárias (sistema de preços e mercados) afetam os agentes ao ponto destes passarem a valorar esferas que não possuem ligação direta com estas instituições (conforme citado anteriormente). Segundo Veblen (1898b, p.633): *“It is admitted that preoccupation with commercial interests has “commercialized” the rest of modern life”*.

Outro exemplo está relacionado à moeda, preferência pela liquidez e juros. Enquanto a abordagem marginalista caracteriza o mercado bancário, financeiro e a própria moeda como meios que visam facilitar a troca, sendo esta o objetivo final que trará a utilidade para os agentes econômicos, Veblen afirma que a acumulação de moeda em formas líquidas e não líquidas se tornam um dos objetivos da ação humana. Este fenômeno se dá devido à necessidade de emulação e ao senso de mérito que a acumulação pecuniária inspira nos agentes, ambos estão na esfera dos hábitos de pensamento.

A economia vebleniana toma os bens de produção como substrato do conhecimento, da habilidade e preferências, e, portanto, devem ser analisados como hábitos de pensamento na análise do desenvolvimento industrial. Ainda que as propriedades físicas dos meios materiais sejam constantes, as utilizações e o valor atribuído a estas estão em constante mudança, pois dependem dos hábitos de pensamentos. Portanto, as modificações na indústria se devem primordialmente as mudanças dos hábitos de pensamento, haja vista as mudanças materiais serem produto destes hábitos. Em última instância, toda a evolução de economia depende dos hábitos de pensamento dos agentes, pois a estes se devem as modificações nos usos materiais e da tecnologia (VEBLEN, 1898a).

### 3.5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este capítulo abordou o processo de decisão do agente vebleniano, no que tange sua teoria dos instintos, hábitos e instituições. Para uma melhor compreensão desta, a segunda e terceira seções se dedicaram respectivamente a uma apresentação da teoria da utilidade marginal e a crítica vebleniana a esta teoria. Essas seções são de extrema importância, pois é a partir da crítica à teoria da utilidade marginal que Veblen desenvolve uma teoria alternativa para a tomada de decisão do agente econômico. Sua proposta engloba não somente à capacidade de raciocínio do agente, pois além de utilizar a inferência baseada na razão suficiente, utiliza também o método da causa eficiente. Ao introduzir esta última no estudo do processo de decisão, o autor incorpora instintos, hábitos e instituições, fatores cuja capacidade de processamento intelectual do agente não está em primeiro plano. Assim a decisão passa a depender de características singulares para cada tempo histórico e localização geográfica, inviabilizando a elaboração de uma teoria unificada capaz de interpretar o processo de decisão do agente primitivo ao agente dos mercados financeiros informatizados.

Uma teoria do processo de decisão onde os instintos ditam os objetivos que são realizados através das rotinas habituais, que por sua vez se disseminam e tornam-se instituições, não pode abstrair a formação das preferências do agente. A formação e as modificações destas devem na realidade ser o foco, e o são na análise vebleniana da classe ociosa que será apresentada no capítulo seguinte.

A teoria de Veblen pode demonstrar sinais de envelhecimento, principalmente em sua base teórica sobre a psicologia cognitiva na qual está baseada sua tipografia sobre os instintos. Porém, a partir destas formulações se nota que a forma sobre a qual é feita a análise do processo de decisão continua extremamente útil, capaz de encaminhar o pesquisador econômico institucional hodierno a novas possibilidades de análise. Com esta exposição buscou-se ressaltar a importância da utilização da teoria do processo de decisão em Veblen, de modo a suscitar a continuidade deste método de entendimento das motivações do agente econômico.

O capítulo seguinte aborda a teoria do processo de decisão do agente vebleniano em sua forma aplicada ao consumo, conforme apresentado pelo autor no livro TCO, de 1899.



## **4 CONSUMO CONSPÍCUO, EFEITO VEBLÉN, DIFERENCIAÇÃO E PADRONIZAÇÃO DO PRODUTO**

### **4.1 INTRODUÇÃO**

Este capítulo tratará da teoria do processo de decisão vebleniano aplicada ao consumo, e como este inspirou a interpretação marginalista do consumo conspícuo. Assim como apresentará um conceito complementar, qual seja: o consumo padronizado. A teoria do consumo conspícuo foi abarcada pela teoria marginalista microeconômica em meados do século XX, porém nesta incorporação ocorreram algumas abstrações que prejudicaram a proposta original de Veblen. Assim, o objetivo deste capítulo é demonstrar que a interpretação marginalista do conceito Vebleniano de consumo conspícuo se afasta do significado teórico ao qual o autor delegou ao termo. E, adicionalmente, demonstrar que a teoria vebleniana do consumo não está restrita aos bens de demonstração pecuniária.

A teoria do consumo conspícuo vebleniana tem como base a teoria do processo de decisão apresentada no capítulo anterior, no que tange o inter-relacionamento entre instintos, hábitos e instituições. Especificamente em como os instintos emulativos determinaram padrões de consumo na classe ociosa que posteriormente extravazam para as classes inferiores na formação de preferências para o consumo. Em toda a análise Veblen deixa claro como o processo de habituação, e de institucionalização destes hábitos, é responsável por determinar os hábitos de consumo.

O capítulo possui cinco seções. Na seção subsequente apresenta-se a teoria do consumo conspícuo presente na TCO (1899). A seguinte trata da interpretação marginalista do consumo conspícuo, tais como discutidos por Duesenberry (1949), Leibenstein (1950), e Bagwell e Bernhein (1996), assim como artigos de história do pensamento econômico sobre o tema. A seção quatro estuda os conceitos de diferenciação e padronização do produto em Veblen (1899, 1904). Por fim, considerações finais concluem o capítulo.

### **4.2 A TEORIA DA CLASSE OCIOSA: A TOMADA DE DECISÃO VOLTADA AO CONSUMO**

Na TCO, Veblen dá um tratamento histórico-antropológico-sociológico à questão do consumo, que está diretamente ligada à teoria do processo de decisão baseada em instintos hábitos e instituições, tal como apresentada no capítulo anterior. Uma análise Vebleniana do consumo a partir da TCO significa entender que o padrão de consumo de uma sociedade está relacionado não apenas às escolhas dos indivíduos isoladamente, mas principalmente aos hábitos mentais desenvolvidos por eles, enraizados em sua cultura, e que se transformam em instituições quando se tornam ação coletiva. Desta maneira, a análise do consumo proposta por Veblen apresenta um caráter inerentemente social, cultural, histórico e evolucionário. Isso quer dizer que o estudo do consumo leva em consideração as características e as mudanças no comportamento dos indivíduos diante da interação destes com o ambiente no qual tomam suas decisões.

O autor começa a obra expondo os principais elementos para o aparecimento de uma classe ociosa, ou seja, a classe social responsável por ocupações governamentais, bélicas, religiosas e esportivas, isentando-se de qualquer função industrial. Apesar do foco principal da TCO ser a classe ociosa, Veblen expõe sua visão sobre o que chamou de consumo conspícuo. Para o autor, o consumo ocorre não somente por necessidade (no sentido de indispensável à subsistência) ou até mesmo pelo conforto, mas pelo apelo pecuniário intrínseco à sua aquisição. Muito além das necessidades físicas, espirituais, estéticas e intelectuais, o consumo serve como forma de demonstração de honorabilidade, e desta maneira torna-se um importante meio de agregar *status* social a seu adquirente.

Para o fundador da Economia Institucional, a mola propulsora da acumulação é a emulação pecuniária, ou seja, a necessidade de cada indivíduo sobrepujar outros agentes na acumulação de bens (propriedade). Neste caso, o indivíduo procura conscientemente a emulação enquanto estímulo à rivalidade ou disputa pois a posse da riqueza é por si só honorífica.

Veblen afirma que a propriedade de bens adquire valor principalmente como prova de superioridade daquele que a possui sobre os indivíduos da comunidade que não dispõem de posses. No momento em que a atividade industrial se sobrepõe à atividade predatória<sup>47</sup> na rotina humana, “a posse da riqueza se torna relativamente mais importante e mais eficaz como a base costumeira de estima e reputação” (VEBLEN, 1899, p. 17). O apego aos bens materiais é de tal modo elevada que não é possível conquistar uma posição honrosa na sociedade sem a propriedade uma vez que esta se tornou a base convencional da estima social.

---

<sup>47</sup> Atividade predatória equivale as funções não produtivas e pecuniárias.

A opulência, inicialmente valiosa como prova de aptidão industrial, torna-se um ato digno por si mesmo porque confere honra a seu possuidor.

Veblen não descarta a importância da utilidade como “o elemento mais patente” que motiva o consumo, contudo afirma que a emulação é a prova “honorífica de prepotência do dono”. Ou seja, conquanto a utilidade, proveniente da necessidade, seja um elemento que leva ao consumo, a ostentação de riqueza é que representa o comportamento típico do consumidor. Nas palavras de Veblen (1899, p. 16):

[embora] o elemento mais patente do valor das coisas seja a sua utilidade de consumo, a riqueza de modo algum perdeu ainda a sua utilidade como prova honorífica da prepotência do dono. ... Na teoria econômica, especialmente no caso de economistas que se ligam mais fortemente às doutrinas clássicas sob a forma moderna, é costume interpretar esta luta pela riqueza como sendo substancialmente uma luta pela subsistência.

Na TCO, o autor ressalta que este estágio primitivo de subsistência, característico de comunidades que obtiveram êxito para conseguir o sustento de suas necessidades básicas, foi superado logo após as “primeiras e menos eficientes fases da indústria”. O desenvolvimento das técnicas industriais e o conseqüente aumento da eficiência da economia acarretaram uma “luta ulterior pela riqueza” como a necessidade de melhoria no modo de vida, principalmente pelo aumento dos “confortos físicos” que o consumo proporciona. Portanto, ao associar consumo apenas à utilidade, omitindo seu papel enquanto prova de respeitabilidade, nobreza e distinção, a doutrina marginalista comete um erro teórico e histórico.

Em última instância, o consumo conspícuo funciona como forma de adequar o agente aos padrões impostos pela sociedade, e são estes padrões que determinam a “regra reguladora do consumo”. O consumidor alheio a estas regras não está de acordo com os padrões de “decência, na qualidade, quantidade e grau dos bens consumidos” (VEBLEN, 1899, p. 55). A formação das preferências de consumo está intimamente ligada aos demais interesses do indivíduo devido à estrutura intrincada entre os hábitos de pensamento econômicos e não econômicos. Desta forma, as regras de dispêndio (interesse econômico) afetam os sentidos de estética, honra, dever, utilidade, etc.

O bem consumido para ostentação tem um período de validade curto, pois desde que deixa de ser considerado novidade já não é capaz de promover comoção. Os agentes são obrigados a

continuar consumindo produtos diferenciados de modo a manter seu hábito ostentador. A moda é um dos resultados desta tendência. Esta se modifica em períodos curtos (por exemplo a cada estação, no caso do vestuário) orientando os consumidores a manter-se sempre dentro destes padrões estabelecidos.

Quando o nível de renda do agente atinge um nível superior ao necessário à subsistência, a maior parte dos aumentos posteriores será dedicada ao consumo conspícuo. Portanto os ganhos de produtividade advindos de novas tecnologias e qualificação do trabalho tendem a aumentar os gastos conspícuos em detrimento da diminuição do ritmo de trabalho. O agente não diminui sua quantidade de trabalho despendido para assim aumentar sua renda e, por conseguinte, seu gasto conspícuo emulatório.

#### **4.2.1. O Ócio Conspícuo**

O conceito de emulação pecuniária também engloba a questão do ócio conspícuo. Secundariamente às exigências da emulação está a abstenção de qualquer trabalho produtivo, pois este é visto como forma de inferioridade. Na abordagem Vebleniana, ócio significa simplesmente tempo gasto em atividade não-produtiva. O tempo despendido em atividades não ligadas à produção ocorre primeiramente por indecoro do trabalho produtivo, e em segundo lugar, como prova da necessidade de cada indivíduo de superar o outro através de sua opulência pecuniária que o permite não empreender qualquer atividade ligada à produção.

A educação de boas maneiras é um exemplo de ócio conspícuo, pois requer dispêndio de tempo e treinamento em atividades não produtivas. Como forma de ocupação digna do tempo ocioso, a boa educação não é somente um sinal de excelência do homem, mas um traço de sua alma. Assim, o valor intrínseco das boas maneiras está no fato de que estas são prova de uma vida opulenta. O ócio resulta da capacidade do indivíduo de se sustentar de tal maneira que não precise exercer qualquer tipo de trabalho produtivo, o que contribuiu para sua própria respeitabilidade. A partir de tais ideias, o autor define ócio conspícuo como o esforço contínuo dos indivíduos para manter ou chegar a um requinte em seu padrão de consumo e de educação cada vez maior.

O ócio e o consumo conspícuos são métodos eficazes de obter e conservar um bom nome, uma boa reputação, ou de representar força pecuniária. O conforto e o bem-estar pessoal da classe ociosa não são o fim principal do consumo, mas são necessários para caracterizar uma

vida de ócio ostensivo. Porém, à medida que acumula pecúlio, o indivíduo é incapaz, sozinho, de demonstrar a própria opulência. Por isso, oferece presentes valiosos, festas e divertimentos dispendiosos a “amigos e rivais” como forma de conspicuamente demonstrar sua riqueza.

Tanto o ócio quanto o consumo conspícuo servem para demonstração pecuniária de poder com eficácia semelhante. Assim, a opção entre a emulação via ócio ou consumo conspícuo depende da ocasião e do grupo para qual se deseja demonstrar. Veblen afirma que no contexto econômico em que escreveu a TCO, a melhor maneira de se demonstrar honorabilidade está no consumo conspícuo em detrimento do ócio conspícuo<sup>48</sup> devido ao mecanismo emulativo de cada uma destas modalidades. Em estágios primitivos da civilização, onde as comunidades são de menor porte, tanto o ócio quanto o consumo conspícuos são formas eficientes de demonstração pecuniária. Com o desenvolvimento das cidades e dos índices demográficos, e a crescente necessidade de demonstrar riqueza a um número cada vez maior de agentes em localizações geográficas longínquas, o ócio torna-se pouco eficaz e a demonstração se concentrou no consumo. O ócio exige que o observador tenha um conhecimento maior sob o observado, enquanto o consumo de luxo (mansões, joias, carros) são imediatamente sinalizados aos observadores<sup>49</sup>.

O *instinct of workmanship* funciona de maneira absolutamente inversa e avessa ao ócio conspícuo. Quando agem sobre a égide deste instinto, os agentes tendem a glorificar o trabalho bem feito e útil e estigmatizar qualquer tipo de atividade relacionada ao desperdício de “esforço e substância” (VEBLEN, 1899, p.44). Conforme apresentado no capítulo anterior, os agentes estão sob a influência de diversas propensões simultâneas, muitas vezes contraditórias, e o resultado da ação depende da força da propensão vencedora. Esta força, por sua vez, depende de quão bem estabelecidos estão os hábitos e instituições que permitem realizar a ação determinada pelos instintos. Veblen (1899) afirma que com a revolução industrial e o fim da escravidão o *instinct of wormanship* tem sua importância aumentada progressivamente.

#### 4.2.2 O Ócio e Consumo Vicários e o Consumo Devoto

---

<sup>48</sup> As grandes reuniões servem de palco para demonstração pecuniária, entre elas o autor cita: “Igreja, teatro, bailes, hotéis, parques, lojas e semelhantes” (VEBLEN, 1899, p.42).

<sup>49</sup> Este ponto suscita a discussão sobre o papel dos meios de comunicação em divulgar o “estilo de vida” de alguns agentes privilegiados, principalmente em sessões relativas as colunas sociais.

Outra forma de manifestação de riqueza é através do ócio vicário. A discussão deste tema na TCO está diretamente relacionada com o consumo e acumulação ostensiva de riqueza na medida em que é uma forma de emulação pecuniária dos indivíduos. Diz-se que é ócio por possuir pouco ou nenhum vínculo com o trabalho produtivo, porém nem por isso menos laborioso. O ócio vicário serve ao bem estar físico e ao conforto do senhor, ou das pessoas que vivem em sua residência. Esta atividade é tipicamente exercida pelas damas de companhia e pelo laçao.

Neste ponto, o ócio vicário difere-se do ócio conspícuo da classe nobre. O ócio da classe ociosa (conspícuo) é aquele necessário a satisfazer seus próprios desejos, evitando todo e qualquer tipo de trabalho. De outro modo, o ócio vicário da classe ociosa vicária não visa o próprio conforto, mas ócio de terceiros. Este é o tipo de serviço indispensável para aumentar a opulência da vida de seu senhor e demonstrar dignidade e honorabilidade.

O trabalho das esposas dos senhores também pode ser classificado como ócio vicário uma vez que representa trabalho doméstico rotineiro voltado ao conforto e emulação de determinado membro da classe ociosa. Os afazeres domésticos são úteis principalmente como método de atribuir respeitabilidade pecuniária ao senhor ou ao seu estabelecimento doméstico porque determinado tempo e esforço se desperdiça conspícuamente em seu favor. O trabalho das damas de companhia e dos lacaios seguem esta mesma linha. Este trabalho deve ser realizado de maneira precisa. Se sua realização for desleixada, isto demonstra a terceiros a incapacidade (pecuniária principalmente) do senhor de manter empregados bem treinados. A impossibilidade de pagar pelo tempo, treino e esforço do empregado revelaria a fraqueza pecuniária do senhor uma vez que a existência daquele visa ostentar a riqueza do patrão. Nos tempos modernos, a esposa cede o ócio e consumo vicário, enquanto o marido trabalha especialmente em ocupações industriais. Desta maneira, a esposa faz o papel de demonstração de honorabilidade, status e poder, não sendo necessário que ela se ocupe de trabalho útil.

O consumo vicário é o consumo de bens por pessoas livres, porém, tais pessoas são dependentes ou servos de um soberano. Para que alcance o objetivo proposto, deve ficar evidente de quem é o ócio e o consumo a que se ligam os dependentes, e a quem de direito pertence o sinal de respeitabilidade. Veblen chega a afirmar que o consumo e o ócio de tais pessoas representam um “investimento” que tem o objetivo de aumentar a reputação do senhor. Logo, o consumo vicário é o consumo direto para o maior prestígio de um senhor.

O autor demonstra como a regra do consumo conspícuo afeta também o segmento sacerdotal da sociedade. Para isto, utiliza do termo “consumo devoto”, que se refere ao consumo de edifícios sagrados, pagamentos para liturgia e aos demais bens desta classe. O dispêndio conspícuo em santuários não pode ser justificado como essencial para o conforto físico dos membros dedicados às práticas religiosas. Por isso, o consumo conspícuo de tais aparatos ocorre como forma de ostentação. Neste sentido, o consumo associado à devoção pertence à natureza do consumo vicário, pois seu consumo não traz nenhum conforto aos usuários. Este é o caso das grandes catedrais e das vestimentas dos sacerdotes (à época do autor). A beleza destes bens e sua capacidade de inspirar admiração não tem nenhuma relação com o conforto tanto do padre quanto dos fiéis. Desta forma, Veblen (1899, p. 57) assevera que: “quando os sagrados pertences são simplesmente empregados no serviço da divindade, isto é, quando são consumidos vicariamente por ela e pelos seus servos, assumem os mesmos o caráter apropriado aos bens destinados tão-somente ao consumo vicário”. O autor também deixa claro que os rituais religiosos estão ligados ao ócio vicário, sendo estes fortes indícios de um consumo vicário de tempo.

A necessidade de se reafirmar enquanto classe fez emergir hábitos de pensamentos que impuseram à sociedade uma maneira honrosa de demonstração pecuniária através do ócio e do consumo (vicário e conspícuo). Baseado nisso, surgiram regras de consumo aceitas como corretas que dizem respeito ao padrão de dispêndio e desperdício em consumo de bens e no emprego de tempo e esforço.

#### **4.2.3 As Instituições de Gosto e Estética**

Segundo Veblen, a regra do dispêndio honorífico influencia nas escolhas dos indivíduos no que tange a beleza, utilidade e obrigações. O código moral que impõe a propriedade privada como meio de demonstrar boa reputação é adquirida através do consumo conspícuo. Neste ponto, o autor afirma que as regras do gosto possuem raízes “antiguíssimas” e que antecedem o advento das instituições pecuniárias, como é o caso dos hábitos de pensamentos. No período onde os indivíduos e as coisas ainda não eram comprometidos pecuniariamente, a utilidade dos bens era mais relevante do que o fator dispêndio intrínseco nos objetos. De maneira involuntária, a beleza de um objeto está ligada a uma questão de facilidade de percepção, ou seja:

(...) a beleza de qualquer objeto percebido significa que a mente prontamente exerce a sua atividade perceptiva nas direções facultadas pelo objeto em questão. Mas as direções nas quais a atividade prontamente se desenvolve ou se exprime são as direções para as quais a mente se inclina mercê de um hábito longo e antigo (VEBLEN, 1899, p. 90).

A clássica comparação feita pelo autor entre duas colheres deixa clara a relação existente entre beleza e dispendiosidade. Uma colher feita à mão com requintes de estilo e forma não é mais útil, no sentido corriqueiro da palavra, do que uma colher de mesmo material feita à máquina em escala industrial. Porém, para o fim ostentatório, a colher feita à mão e mais cara (que se mascara de beleza) é mais útil do que a segunda, feita à máquina e mais barata.

A utilidade de objetos, adornos e vestuários consumidos conspicuamente se deve em maior grau à honra de sua posse do que a sua beleza intrínseca. Objetos belos e úteis são cobiçados como uma propriedade valiosa, e seu desfrute é uma maneira de demonstração pecuniária. Deste modo, qualquer objeto bastante valioso tem de se conformar não apenas aos requisitos da beleza como também devem ter um alto preço. Quer isto dizer que uma coisa dita bela e não dispendiosa não é de fato bela. Isto ocorre devido à percepção apreciativa dos objetos, que está ancorada nos preços elevados. Por exemplo, um artigo pode ser rotulado de perfeitamente belo, mas após análise de seu valor estético pode-se concluir que ele é apenas pecuniariamente honorífico.

Independente da classe social a que um indivíduo está inserido, quando se trata do consumo conspícuo, o objeto deve apresentar beleza pecuniária como suplemento da beleza estética. Ou seja, um objeto não pode apenas ser belo fisicamente para ser atrativo e consumível, ele precisa também ter beleza pecuniária<sup>50</sup> como forma de demonstração. Todavia, existem diferenças de gosto entre classes. Estas não se devem as características estéticas dos bens, mas sim aos hábitos de pensamento que determinam se o consumo de determinado bem é honorífico.

Nas regras de gosto que em geral a maior parte da população possui, não está presente - pelo menos não conscientemente - o quesito do desperdício conspícuo. Porém, tal regra implica na escolha do que é belo e do que não é. A compreensão deste aspecto é necessária para o entendimento das propostas até aqui expostas, pois esta é a parte onde o belo e honorífico se

---

<sup>50</sup> A beleza pecuniária se refere aos atrativos presentes nas mercadorias capazes de demonstração pecuniária.



encontram e se fundem. Onde a utilidade e a superfluidade se cruzam. Nas palavras do próprio autor: “a regra do preço caro nos afeta de tal maneira ao ponto de fundir inextricavelmente (...) em nossa apreciação os sinais de preço caro com os belos traços do objeto e subordinar o efeito resultante ao rótulo de uma apreciação da sua simples beleza” (VEBLEN, 1899, p. 80).

A classe ociosa não utiliza apenas vestimentas e adornos como forma de demonstração de riqueza. Para os fins pecuniários de demonstração, o cachorro e o cavalo de corrida também são apreciáveis. O cachorro pela relação de servidão estabelecida entre o animal e seu dono e principalmente por este constituir uma fonte de gastos supérfluos. Neste ponto, Veblen faz uma analogia entre a servidão dos cães para com seus donos e a servidão de um escravo a seu senhor. Como os animais de estimação são excluídos de qualquer vínculo industrial e a atenção despendida a eles é considerada inútil, pode-se então considerá-lo também como forma demonstração de ócio conspícuo. O cavalo de corrida é um instrumento de jogo e não tem nenhuma função industrial. Desta maneira distancia-se do útil e aproxima-se do ócio. O apelo social intrínseco nestes animais representa um dispêndio honorífico e por isso são considerados belos.

Veblen (1988, p. 88) afirma que: “o ideal de beleza, cavalheiresco ou romântico, toma conhecimento do rosto, principalmente insistindo em sua delicadeza, na delicadeza das mãos e dos pés, na esbelteza da figura, e especialmente, na cintura fina”. Estes traços remetem as comunidades contemporâneas ao autor. Estas atingiram níveis de desenvolvimento industrial e riqueza acumulada, que suas mulheres foram colocadas acima de qualquer imputação de trabalho vulgarmente produtivo.

Não só a beleza estética das donzelas é destacada no texto. Também o apego à aparência do belo por meio de apreciação dos cavalos da Inglaterra está carregado de conceitos históricos. Isso porque no século XVIII as estradas inglesas ainda eram esburacadas e o cavalo deveria demonstrar força e postura para atravessar cidades. Por se tratar de uma análise fortemente baseada em fatos históricos, Veblen demonstra como, ao passar dos anos, as instituições evoluem de acordo com os hábitos da população de sua época. A exemplo disso, o autor descreve a evolução da emulação pecuniária como forma de demonstração de riqueza e poder em diferentes momentos da história.

Neste ponto podemos destacar novamente a importância dos hábitos de pensamento para difusão e incorporação de certas atitudes presentes em cada época. Para Veblen, a ligação

entre o valor estético e o valor pecuniário emulativo dos bens não está conscientemente presente na visão do consumidor, por isso a formação dos hábitos é indispensável para que as pessoas as aceitem. Ao fazer sua escolha em relação ao mais belo, uma pessoa não pondera se este objeto está carregado pecuniariamente, pois este é um pensamento automático.

Podemos inferir que os termos usuais para designar a beleza de determinado objeto são os mesmos utilizados para classificar objetos carregados pecuniariamente, porém sem deixar claro que este objeto está sendo julgado de uma forma honorífica. Esta é uma espécie de máscara utilizada para camuflar a classificação dos bens, de tal maneira que implica numa confusão de ideias no intelecto das pessoas. Assim, Veblen afirma que as exigências pecuniárias coincidem, na compreensão popular, com as exigências de beleza, e deste modo, bens desprovidos de bom conceito pecuniário não são aceitos como belos.

O economista demonstra como as normas subjacentes do gosto precedem o advento das instituições pecuniárias discutidas até aqui, principalmente no que diz respeito à adaptação seletiva dos hábitos mentais. A mente exerce sua atividade de percepção sobre o objeto em questão guiada por hábitos antigos. A partir deste ponto, a beleza passa a integrar o interesse econômico e daí difunde-se a expressão utilidade econômica, ou seja, a beleza econômica do objeto. Por este conceito, o artigo simples e desadornado é esteticamente o melhor. Contudo, pecuniariamente falando, este deve suprir as necessidades dos consumidores em relação à utilidade e beleza.

A tradição de censurar coisas baratas como intrinsecamente desonrosas e indignas devido ao baixo preço foi passando de geração a geração, e estas foram aperfeiçoando a regra tradicional de respeitabilidade pecuniária nos artigos de consumo. Não significa que os usuários ou os compradores destes bens caros e fúteis desejem o desperdício, mas sim que eles almejam manifestar sua capacidade de pagar por tais mercadorias. O que o indivíduo almeja não é o desperdício de fato, mas a aparência do desperdício (CRUZ, 2008).

O hábito de observar os traços de dispêndio conspícuo nas mercadorias e o apelo à utilidade emuladora contida nelas influencia a escolha dos indivíduos que conduz a uma mudança nos padrões pelos quais se medem a utilidade das mercadorias. Qualquer artigo produzido precisa conter o elemento honorífico e o elemento da eficácia. Por isso, Veblen afirma que nenhuma indústria produz mercadorias desprovidas do elemento honorífico. Ele acrescenta que o indivíduo que fez da pobreza extrema uma virtude (assim como o filósofo da Grécia Antiga Diógenes), e por isso insiste na eliminação de todos os elementos honoríficos ou de

desperdício de consumo, não conseguiria suprir suas necessidades mais básicas no mercado moderno. Além disso, acharia quase impossível abandonar os hábitos “contemporâneos” de pensamentos de tal maneira que raramente pudesse obter suprimento para subsistência sem que instintivamente incorporasse em um produto supérfluo a sua lista de requisitos.

Os artigos produzidos à mão são preferíveis aos artigos produzidos à máquina no que tange a dispendiosidade honorífica do tempo e esforço, e desta maneira são mais apreciados. Com a produção em larga escala pela indústria e a diminuição dos custos unitários de produção, as mercadorias industriais passaram a representar uma situação de inferioridade, pois se tornaram mais baratas e acessíveis a mais pessoas. Por este motivo, passaram a ser repudiadas pela classe mais alta da sociedade, tornando-se o que Veblen chama de “comum”. Assim, seu consumo deixa de ser honorífico porque não serve aos propósitos de uma favorável comparação emuladora em relação aos outros consumidores.

Neste contexto, a exaltação do imperfeito é lisonjeada, pois a imperfeição do trabalho feito à mão é considerada indício de superioridade. Como mencionado anteriormente, objetos produzidos artisticamente, não produzidos em escala, são preferíveis por constituírem na maioria das vezes, peças únicas que por isso conferem exclusividade. Porém as exigências pecuniárias de respeitabilidade e de beleza no sentido puro da palavra não coincidem entre si. Desta forma, há uma eliminação dos elementos de beleza que não estão em conformidade com as exigências pecuniárias e com os padrões legítimos de consumo conspícuo, cuja finalidade é de afirmação de respeitabilidade, decência e potencial pecuniário, ditados pela classe ociosa abastada.

#### **4.2.4. A Estratificação e a Influência Da Classe Ociosa.**

A emulação pecuniária atinge as diferentes classes de maneiras distintas. Na classe ociosa superior, esta emulação atinge seu grau máximo devido a sua maior capacidade de consumo e ócio. Esta classe social dita os padrões estéticos, de gosto, de consumo, de respeitabilidade e de decência para os demais segmentos sociais. Não obstante, os membros pertencentes ao topo da estrutura social não são capazes de modificar padrões deliberadamente uma vez que estes evoluem lenta e naturalmente (no sentido de *blind drift* discutido por HODGSON, 1992), assim como as demais instituições sociais.

Nas classes inferiores, cujo tempo e renda disponíveis são empregados em maior à subsistência, a emulação pecuniária é observada em magnitude menor. Nestas, o *instinct of wormanship*, voltado ao trabalho eficaz bem feito, é responsável por motivar uma porcentagem maior das ações dos agentes, quando em comparação a classe ociosa. Veblen afirma que naquela classe há uma emulação diferente, na qual os agentes disputam a primazia de acordo com a utilidade e qualidade de seu trabalho e suas ações. Esta emulação baseada no *instinct of workmanship* diferencia-se da emulação pecuniária devido a sua forte contribuição para o desenvolvimento social, pois está concentrada em atividades produtivas.

A ação contraditória entre as motivações industriais e pecuniárias equivale a uma aplicação da teoria da tomada de decisão (composta pelos instintos, hábitos e instituições) à teoria do consumo. Conforme disposto, os agentes estão sobre a influência de diferentes instintos que se manifestam em seus hábitos de maneiras industriais e pecuniárias em sua rotina. Em última análise, o *instinct of workmanship* dita as motivações industriais enquanto o *instinct of sportmanship* motiva os agentes à competição pecuniária.

Haverá sempre uma esfera de consumo honorífico que melhor se enquadra a classe social na qual o indivíduo está inserido. Portanto, a variação de gosto de uma classe social para outra é uma diferença no conjunto de objetos de desejo alcançáveis desta classe. O que se deve considerar é que a classe média possui um patamar de objetos que são apreciados como luxo, ou seja, estão acima do poder aquisitivo desta classe. Estes são seus objetos de desejo, e apesar de caros, são acessíveis a tal classe. Por isso, Veblen (1899, p. 81) afirma que “cada classe inveja e compete com a classe logo acima dela na escala social, enquanto que raramente se compara com a que fica debaixo ou muito acima”. De outro lado, temos os objetos de desejo da classe alta que são inalcançáveis a membros da classe média ou mais baixa. Nesta base, a classe ociosa é o exemplo seguido pela classe logo abaixo dela, de tal forma que seu padrão de opinião subjetiva ou apreciação crítica é pautado em um gosto pelo “reputadamente correto”, não pelo “esteticamente verdadeiro”.

A emulação pecuniária ocorre de maneira horizontal, entre membros da mesma classe; e de maneira vertical, que equivale ao caso padrão onde as classes menos abastadas emulam os padrões das classes superiores. Para Veblen, existem diversos níveis de classes ociosas, estando todos estes níveis envolvidos na competição pecuniária emulativa (WEBER, 2011). Uma das críticas à TCO formuladas posteriormente equivale à ausência de formação de gostos e preferência de baixo pra cima. Nesta situação as classes superiores são influenciadas pelos padrões de consumo das classes trabalhadoras. Esta restrição tornaria a teoria

vebleniana do consumo restrita ao caso particular da formação de gostos de cima para baixo. Este ponto será discutido na sessão seguinte.

As diferenças entre castas da classe ociosa são determinadas pela herança e pelo título de seu possuidor, portanto o prestígio atual depende da fama pecuniária de sua ascendência. Os membros que herdaram os títulos sem a contrapartida financeira estão mais próximos dos segmentos superiores da classe ociosa apesar da incapacidade de realizar consumo conspícuo. Outro segmento desta classe compreende aos servos, responsáveis pelo consumo vicário. Alguns dos empregos comuns à classe ociosa são: cargos públicos e cargos ligados à guerra e a caça. Estes conservam em comum as características de serem não produtivos e possuem um forte componente competitivo.

A contaminação da estrutura de gostos da classe ociosa acontece devido a sua posição privilegiada de *status*, firmemente instituída entre as demais classes. Esta classe impõe de maneira implícita os padrões de valor e as normas de boa reputação. Tanto a imposição quanto a aceitação destas normas acontecem de maneira inconsciente e intuitiva devido aos hábitos de pensamento em voga. A contaminação percorre toda a estrutura estratificada de classes, até atingir a classe mais baixa. Esta, representante dos agentes de menor renda e *status*, abdica totalmente do comportamento emulativo. Cada segmento desta estrutura objetiva viver sob os padrões da classe imediatamente superior e em caso de fracasso a pena equivale a perda do status social e do respeito próprio. Conforme se tornam tênues as linhas que demarcam as diferentes classes na demonstração de superioridade, aumenta a importância dos padrões estéticos, de valor e de boa reputação.

#### **4.2.5 O Homem de Negócios e a Estrutura de Mercado**

O homem de negócios não se enquadra na categoria de classe ociosa uma vez que contribuem para atividades produtivas em detrimento das atividades competitivas e destrutivas. Entretanto, este não escapa da instituição emulativa e seus hábitos de pensamento disseminados por aquela classe. Consequentemente, o homem industrial participa ativamente do consumo conspícuo e das atividades emulativas, assim como delega o ócio conspícuo a seus entes próximos (ou seja, cerca-se de ócio vicário). Apesar de não fazerem parte da Teoria da Classe Ociosa, estas considerações são importantes para compreender como os hábitos de pensamento emulativos se disseminam entre as diferentes classes.

Com a passagem do capitalismo para sua fase oligopolista, conforme descrito no capítulo 2, há uma transformação no homem de negócios, que passa a interessar-se com maior magnitude pela especulação em detrimento da eficiência da indústria. Por conseguinte, estes agentes passam a se beneficiar (e, portanto, a desejar) as oscilações cíclicas do sistema, pois grande parte de seu ganho pecuniário advém da especulação financeira. Neste o objetivo do agente passa a ser “perturbar ou bloquear o processo industrial em um ponto, ou diversos pontos” (VEBLEN 1904, p.17). Este objetivo geralmente é obtido através da coerção pecuniária.

Esta mesma coerção ocorre no posicionamento estratégico da organização entre indústrias, os chamados *deals*. Este termo equivale aos acordos entre indústrias a fim de utilizar o poder de coerção para obter vantagens competitivas, assim como atrair a atenção dos investidores. Segundo o autor, estas técnicas de desestabilização dos concorrentes diminui a eficiência geral da indústria, trazendo retornos maléficis para o conjunto social. Estas tentativas de desestabilização muitas vezes gera a instalação de maior capacidade produtiva, e “crescimento desordenado do equipamento industrial” (VEBLEN 1904, p.21).

O processo de fusão industrial nesta obra obedece principalmente ao interesse pecuniário. As fusões em alguns casos são extremamente benéficas socialmente devido aos ganhos de escala obtidos na produção, assim como economias em gastos administrativos e de publicidade. Entretanto, muitos são os casos em que fusões estéreis do ponto de vista social se estabelecem devido aos lucros que esta proporciona aos acionistas. Concomitantemente, fusões possíveis tecnológica e institucionalmente, capazes de aumentar o bem estar social, são restringidas pela incapacidade de gerar lucros. Veblen enquadra o interesse industrial produtivo sob uma das influências do *instinct of workmanship*, enquanto as atividades especulativas estão associadas aos instintos competitivos apresentados no capítulo 3.

Veblen associa a formação de preços no monopólio ao princípio das firmas de manutenção ferroviária à época, qual seja: “cobrar o que o tráfego aguenta” (VEBLEN 1904, p.28). Nos casos onde o monopólio não é absoluto<sup>51</sup>, os competidores têm de levar em conta a concorrência para estabelecer os preços. Veblen (1904, p.28) afirma que “é duvidoso que existam muitos empreendimentos financeiros prósperos, dentro do âmbito das modernas indústrias, que estejam completamente isentos de monopólio”. O objetivo final das empresas que em situações competitivas é estabelecer o monopólio e assim extrair o máximo do mercado. Os monopólios são possíveis devido a restrições legais; ao arrendamento ou

---

<sup>51</sup> Veblen não utiliza o termo oligopólio, porém o termo monopólio aparece com diferentes intensidades como: “completo monopólio” e “monopólio menos estrito” (VEBLEN, 1904, p.28)

controle de recursos naturais; ou devido ao que o autor denomina de “*good-will*” (prestígio). Este último caso enquadra as marcas registradas, cujo monopólio baseia-se na confiança sobre a qualidade para um grupo fiel de consumidores.

O quadro abaixo sistematiza os conceitos complementares a teoria do Consumo Conspícuo:

Outros Conceitos Complementares a Teoria do Consumo Vebleniana	
Consumo Devoto	Consumo conspícuo da classe sacerdotal
Ócio Conspícuo	Forma de emulação paralela ao consumo conspícuo.
Ócio Vicário	Tempo empregado em atividades não produtivas cujo objetivo é a demonstração pecuniária não do agente que o despense, mas de seu senhor
Consumo Vicário	Consumo voltado à demonstração pecuniária não do agente que consome, mas de seu senhor

Tabela 1 - Outros Conceitos Complementares à Teoria do Consumo Vebleniana

Segundo Veblen (1899), as modificações estruturais na classe ociosa já se mostravam evidentes à sua época. Estas são relativas principalmente ao surgimento de hábitos de pensamento contrários ao ócio conspícuo. Conforme indicado anteriormente, com o fim da escravidão e a revolução industrial, mesmo nas classes superiores o padrão de hábitos indicava uma valoração das atividades industriais produtivas. Esta evolução também atinge as atividades vicárias, as quais se voltam à caridade. Esta análise está em plena conformidade com a proposta epistemológica evolucionista de Veblen, pois afirma que o ponto principal de análise da TCO já passava por evoluções que viriam a tornar obsoleta esta própria análise.

### 4.3 O EFEITO VEBLEN MARGINALISTA

Veblen introduz o termo consumo conspícuo em 1894, com o texto *The Theory of Women Dress*. Este se torna o conceito vebleniano de maior influência na ciência econômica marginalista, parte integrante da agenda de pesquisa sobre funções de utilidade endógenas, externalidades de consumo, economia da informação, sinalização, teoria dos jogos, entre

outras. Weber (2011) realizou uma pesquisa sobre o termo “consumo conspícuo” em artigos de revistas de grande prestígio em Economia entre 1894 e 2010, e constatou que este conceito aparece 227 vezes, sendo que Veblen é referenciado em 85. O autor, conclui que em sua definição marginalista, o termo pode ser considerado conhecimento universal dentro da ciência econômica<sup>52</sup>. Nesta interpretação, o consumo conspícuo ocorre quando os agentes consomem bens de Veblen, ou seja, bens de alto custo e preço, cujo interesse está fortemente ligado a seu alto preço e sua estética, em detrimento de sua serventia. Leibenstein (1950) foi o pioneiro na utilização das ideias de Veblen a partir da interpretação marginalista do consumo. Este, porém, foi antecedido por Duesenberry (1949), que já havia interpretado a teoria do consumo vebleniana a partir de ferramentas matemáticas.

Duesenberry (1949) foi o primeiro autor a utilizar modelagem matemática para mensurar e prever a busca por *status* social e o consumo baseado nas decisões de outros agentes. O autor cita Veblen como influência em sua teoria sobre interdependência de sistemas de preferências, porém não considera seu trabalho uma continuação da teoria vebleniana justamente pela utilização de modelagem matemática (que o autor denomina de *Analytical Economics*). Para o autor, as preferências são formadas socialmente pela habituação dos agentes.

Leibenstein (1950) afirma que na época da publicação de seu artigo, a teoria do consumo conspícuo ainda não havia entrado para a teoria marginalista matemática. Com o objetivo de dar o primeiro passo nesta direção, o autor introduz os conceitos de *Snob Effect*, *Bandwagon Effect* e é o responsável por cunhar o termo *Veblen Effect*. O consumo conspícuo é classificado como curvas de demanda não aditivas haja vista a impossibilidade de se somar as demandas individuais para obter a demanda agregada. Esta impossibilidade se deve as características intrínsecas do consumo conspícuo, nas quais o consumo de um agente influencia o consumo dos demais. O autor afirma que é possível abstrair este efeito em diversos mercados, sem prejuízo de análise e previsibilidade. Todavia, não é o caso dos bens que envolvam consumo conspícuo, moda, bens “*in style*”, efeito Veblen, *Snob Effect* e *Bandwagon Effect*. Mediante estes fenômenos é necessário relaxar a hipótese de aditividade e direcionar o estudo para as características interpessoais deste consumo.

Segundo Leibenstein, a literatura sobre interpessoalidade da utilidade anterior ao seu artigo havia sido abordada de três formas diferenciadas: a primeira, a qual Leibenstein (1950)

---

<sup>52</sup> Igualmente, Weber (2011) afirma que nas revistas de maior prestígio, os termos Efeito Veblen, consumo conspícuo e *prestige goods* são utilizados como sinônimos.



denomina de sociológica, equivale à interpretação vebleniana discutida anteriormente<sup>53</sup>. A segunda abordagem equivale à teoria do *Welfare* cujo foco está na política pública voltada à regulação dos bens conspícuos e a melhor utilização dos recursos utilizados em sua produção. Por fim, a terceira abordagem, a qual denomina de teoria pura, lida com a problemática da não aditividade das curvas de demanda<sup>54</sup>.

Entre as hipóteses adotadas por Leibenstein (1950) estão: a adoção da metodologia estática na qual a ordem dos fenômenos não é importante, que implica que o recebimento da renda e o gasto são sincronizados; a repetição dos padrões de renda de consumo entre períodos (todavia, a variação da renda é um fator importante no desenvolvimento do modelo); toda a renda recebida no período é gasta (não há poupança); a variação de preços e os desequilíbrios só podem variar e serem resolvidos entre períodos.

Após explicitar os pressupostos do modelo, Leibenstein (1950) divide a demanda em dois tipos: funcional, a qual surge devido a características inerentes à *commodity*, e não funcional, que equivale a demandas impostas por motivações exteriores à própria mercadoria. Esta demanda não funcional é dividida em três partes, de acordo com a motivação que a incita: (i) Efeitos Externos na Utilidade; (ii) Motivos Especulativos; e (iii) Motivos Irracionais. Os componentes da primeira categoria são o foco de seu artigo e serão expostos a seguir. Quanto aos motivos de especulação, o agente compra mercadorias na expectativa de que o preço desta suba. Finalmente, nos motivos irracionais, estão representadas todas as demandas não classificadas na tipologia acima. Em relação às diferentes motivações da demanda, Leibenstein (1950, p.197), afirma: “*It is not within the competence of the economist to investigate the psychology of this kind of behavior*”. Em outras palavras, o economista deve pressupor que o comportamento existe e analisar como este afeta a curva de demanda.

Como dito anteriormente, os Efeitos Externos na Utilidade dividem-se em três categorias: *Bandwagon Effect*, *Snob Effect* e Efeito Veblen. O primeiro (*Bandwagon Effect*) traduz situações onde a demanda individual de um produto conhecido, num mercado definido, depende tanto da qualidade deste bem quanto da demanda deste bem por outros agentes, considerando-se que há informação disponível suficiente quanto às demandas individuais. No *Snob Effect* a curva de demanda individual também depende da qualidade dos bens e da demanda de mercado, entretanto a relação com esta última é inversa. Neste caso o comprador

---

<sup>53</sup> Leibenstein (1950) afirma que Veblen não foi o pioneiro na discussão do consumo conspícuo, e aponta John Rae (1796–1872), economista escocês que escreveu sobre o assunto em 1834.

<sup>54</sup> Leibenstein (1950) afirma que apesar da não aditividade não constar no *Principles of Economics*, de Marshall, existem correspondências do autor que indicam sua consciência sobre esta problemática.

busca a exclusividade e quanto maior a demanda de mercado menor o valor do bem. O caso extremo deste efeito é o bem no qual há somente um comprador.

No efeito Veblen, novamente a utilidade da mercadoria não advém somente da qualidade intrínseca da mercadoria, mas também do preço pago por este (utilidade é diretamente proporcional ao preço). Ao discutir este efeito, o autor afirma que a teoria do consumo conspícuo é de natureza sociológica, sutil e complexa, e para formular sua análise afirma: “(...) *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*” (LEIBENSTEIN, 1950, p. 202).

Após um período de longo ostracismo as ideias propostas por Leibenstein (1950) e Duesenberry (1949), são continuadas por Bagwell e Bernheim (1996) com a discussão sobre *prestige goods* e o efeito Veblen<sup>55 56</sup>. O modelo desenvolvido pelos autores neste artigo apresenta bens de mesma qualidade (bens idênticos) que são vendidos tanto como *luxury brands* (Bens de Luxo) como *budget brands* (Bens Comuns), sendo que rendas maiores são obtidas pelos vendedores dos primeiros. Os *budget brands* obedecem aos princípios microeconômicos básicos, e tem seu preço igualado ao custo marginal, enquanto os *luxury brands* possuem preço superior a este custo (lucro econômico maior que zero). A diferença está justamente no preço pago entre os dois tipos, sendo que os consumidores que optam pelos *luxury brands*, o fazem para demonstrar sua capacidade pecuniária.

Nesta perspectiva, o Efeito Veblen ocorre quando os agentes aceitam pagar um preço maior por um substituto perfeito de um bem mais barato. Estes o fazem de modo a adquirir *status* social mediante o consumo conspícuo e a ostentação pecuniária. No modelo, a emulação ocorre de modo a diferenciar-se das classes inferiores e de modo a imitar o consumo das classes superiores. Os autores afirmam que numa teoria de consumo conspícuo fiel às ideias Veblenianas a utilidade do bem deve ser definida a partir do consumo e do *status*, em detrimento do consumo e preços. Todavia, na situação de equilíbrio, o *status* é sinalizado a partir dos preços (BAGWELL E BERNHEIM, 1996).

Os motivos de emulação (diferenciação de classes inferiores e emulação dos padrões das classes superiores) funcionam através da sinalização. Este conceito, comum na Nova

---

<sup>55</sup> Segundo Weber (2011), o artigo “Veblen Effect in a Theory of Conspicuous Consumption” de Bagwell e Bernheim (1996), foi apresentado primordialmente sobre outro título, em 1992. A mudança se deve a inclusão de referência a Veblen em relação à conceituação do fenômeno de consumo conspícuo.

<sup>56</sup> Weber (2011) aponta como contribuições pontuais complementares à bibliografia sobre efeito Veblen marginalista: Akerlof (1980), Frank (1985), Ireland (1992), Bernheim (1994), e Cole *et al* (1992).

Economia Institucional (teoria dos contratos) e na Nova Economia da Informação, equivale a situação onde uma parte (o agente) envia informações críveis sobre si à outra parte (o principal). No modelo sobre o consumo conspícuo, o agente (membro da classe superior) sinaliza a partir do consumo de bens caros de modo que este preço desencoraje a imitação (emulação pecuniária das classes inferiores).

Neste modelo, o lucro econômico positivo advém de características da demanda em detrimento de políticas estratégicas das firmas<sup>57</sup>. Da mesma forma, o preço depende da demanda e não é determinado pelas firmas (mesmo em situações monopolísticas). Neste caso, a taxaço não é capaz de afetar o preço, portanto as políticas públicas que objetivem interferir na produção e comercialização deste tipo de bem podem facilmente inviabilizar ou estimular a produção (BAGWELL E BERNHEIM, 1996).

Em um desdobramento recente, Charoenrook e Thakor (2008) incorporam um elemento extremamente importante à teoria do consumo conspícuo marginalista, qual seja, o custo de exposição das mercadorias (*cost of display*). Este modelo trata da riqueza sinalizada pelo consumo de bens de alto preço. Para os autores, o consumo conspícuo relaciona-se com os bens de luxo, e seu estudo se justifica pelo forte aumento no consumo de luxo na segunda metade do século XX. A produção destes bens é acompanhada por investimento intensivo em publicidade caracterizando a mercadoria como símbolo de *status*. A interpretação dos autores sobre o consumo conspícuo Vebleniano aponta que a demonstração de riqueza não acontece somente na compra dos bens, mas na exibição destes. Esta análise está em pleno de acordo com Leibenstein (1950), no que tange a conceituação de Efeito Veblen como ato de consumir e exibir um bem cujo preço é maior que o custo marginal de produzi-lo.

Em última instância Charoenrook e Thakor (2008) constroem um modelo cujas premissas são a racionalidade substantiva e a livre entrada de produtores, que busque analisar a sinalização de riqueza a partir do consumo conspícuo (englobando a exibição dos bens consumidos). Os autores discordam da literatura de consumo conspícuo marginalista anterior em dois pontos principais: (i) Abordagens que partem do pressuposto de que há um aumento de utilidade ao pagar preços maiores não explicam o porquê deste aumento de utilidade. Para tanto, afirmam que o aumento da utilidade advém do *status* relegado ao agente que consome bens caros, e não do consumo em si. (ii) A abordagem que pressupõe mercados monopolísticos para tratar bens na moda também não é suficiente para explicar o consumo de bens conspícuos no

---

<sup>57</sup> Os autores pressupõem firmas com a mesma tecnologia.

mercado competitivo. Segundo os autores, sua proposta de modelo captura a intuição Vebleniana de formação de preferência por bens caros, ao englobar o status à análise num âmbito de mercado competitivo.

Quanto ao mecanismo de exposição os autores conceituam as *Display Units*, relativas ao espaço físico e as oportunidades sociais de exposição, e os *Display Costs*, custos derivados da escassez de *Display Units*. Esta limitação está relacionada tanto a incapacidade de se expor uma quantidade grande de bens (por exemplo, só é possível que o agente dirija um carro de luxo por vez) quanto ao limite estético da exposição, na qual a extrapolação fere as normas do bom gosto (limite de exposição de joias simultâneas pelo agente). Os autores afirmam que há duas maneiras de sinalizar riqueza: o consumo de bens de alto preço (preço maior que o custo marginal), e o consumo de uma grande quantidade de bens (a preços iguais ao custo marginal). No momento da decisão de emulação, o agente calcula o *trade-off* entre o preço do bem e custo de exposição destes.

#### **4.3.1 Críticas a Teoria do Consumo Conspícuo**

De maneira geral, a teoria do consumo marginalista é caracterizada por modelos de maximização de utilidade a partir de preferências exógenas, enquanto a teoria de consumo vebleniana equivale a uma análise evolucionária onde as preferências são formadas socialmente (de maneira endógena), a depender da classe social do indivíduo. Uma subdivisão desta teoria é referente ao consumo conspícuo, tema desenvolvido por Veblen e posteriormente englobado à abordagem microeconômica marginalista. A teoria do consumo conspícuo em suas diversas variações foi alvo de críticas devido: (i) ao caráter restrito aos bens de luxo, onde as preferências são formadas de cima para baixo (da classe ociosa para as demais classes inferiores), fato que impede sua aplicação aos demais casos; (ii) à evolução na literatura sociológica relativa ao *status* social, demonstrado de maneiras mais sutis que no consumo; (iii) à evolução na literatura sociológica sobre a segmentação social, responsável por demonstrar que os padrões de consumo não são determinados por classes sociais, mas sim por “estilos de vida”. Segundo esta interpretação os padrões de consumo se formam devido ao interesse em compor uma imagem pessoal única, em detrimento da emulação de uma determinada classe social.

Há ainda uma quarta crítica relativa a indícios de que a TCO perde importância devido às modificações que ocorrem nesta classe após a crise de 1929, período no qual a deterioração das condições de vida das classes menos abastadas torna o consumo conspícuo não honorífico. Com as políticas de cunho Keynesiano no pós-segunda guerra mundial, e a melhora das condições sociais, o consumo conspícuo continua a perder importância por motivos inversos. Neste período, a renda média das classes inferiores aumenta e com esta há uma maior facilidade destas camadas em consumir os bens de luxo. Estes perdem sua capacidade de demonstração pecuniária (TRIGG, 2001).

A primeira crítica se deve a incompreensão acerca da teoria do processo de decisão vebleniano apresentado no capítulo três. A teoria do consumo conspícuo vebleniana enquadra-se como um substrato de sua teoria do processo de decisão, baseada em instintos, hábitos e instituições. A partir desta é possível analisar-se outros padrões de consumo que não o consumo voltado à emulação pecuniária. Veblen analisa padrões de consumo diferenciados no livro *The Theory of Business Enterprise*, de 1904. Quanto à segunda crítica, pode-se afirmar que não obstante o surgimento e descoberta de novas formas de emulação, o consumo conspícuo continua a figurar entre as principais formas de demonstração pecuniária, fato comprovado pelo aumento dos bens de luxo nas últimas décadas<sup>58</sup>. Em relação à terceira crítica, apesar do caráter arcaico da segmentação social em classes, esta continua sendo amplamente utilizada como mecanismo de divisão da sociedade em níveis de renda dos agentes econômicos. O consumo conspícuo depende diretamente da renda do agente, portanto não pode ser analisado sob um paradigma no qual o consumo é caracterizado somente pelas experiências pessoais dos agentes.

A quarta crítica se baseia na conjuntura norte americana do *welfare state*, a qual não foi acompanhada de perto pelo restante dos países (a exceção da Europa) que continuam a demonstrar altas taxas de desigualdade social. Mesmo naquele país houve uma reversão da política de pleno emprego após a primeira crise do petróleo no início da década de 1970 e desde então houve uma piora constante na situação financeira das classes menos abastadas.

Trigg (2001) afirma que as críticas acima foram baseadas na interpretação marginalista da teoria do consumo conspícuo, que apresenta uma forma simplificada em relação à proposta Vebleniana. O autor contribui ao elaborar o efeito *Trickle Up*, respectivo a formação de preferências de baixo pra cima na estratificação social. Este seria complementar ao efeito

---

<sup>58</sup> Este aumento é demonstrado por Charoenrook e Thakor (2008).

*Trickle Down*, correspondente às formações de preferências pela classe ociosa (classe superior) e a adoção destas pelas demais classes inferiores. O caso clássico do efeito *Trickle Up* equivale à vestimenta calça jeans, a qual surgiu nas classes inferiores que procuravam bens de grande durabilidade, e posteriormente foi adotada pelas classes superiores. Outros casos são a música *Folk* norte americana e culinária em diversas tradições.

Abaixo está disposto um compêndio sobre os principais conceitos tratados nesta seção.

Principais Conceitos da Interpretação Marginalista Sobre o Consumo Conspícuo	
<i>Snob Effect</i>	O comprador busca a exclusividade e quanto maior a demanda de mercado menor o valor do bem
<i>Bandwagon Effect</i>	A demanda individual de um produto conhecido, num mercado definido, depende tanto da qualidade deste bem quanto da demanda deste bem por outros agentes
Efeito Veblen	A utilidade da mercadoria não advém somente da qualidade intrínseca da mercadoria, mas também do preço pago por este (utilidade é diretamente proporcional ao preço)
Bens de Veblen, Bens <i>in style</i> , Bens de Luxo, <i>Prestige Goods</i> , <i>Luxury Brands</i>	Bens voltados ao Consumo Conspícuo
<i>Cost of Display</i>	Custo para a exibição da mercadoria para fins demonstrativos
Efeito <i>Trickle up</i>	Formação de preferências onde as classes menos abastadas influenciam as classes superiores
Efeito <i>Trickle Down</i>	Formação de preferências onde as classes mais abastadas influenciam as classes inferiores

Tabela 2 - Principais Conceitos da Interpretação Marginalista Sobre o Consumo Conspícuo

Percebe-se que a proposta marginalista sobre consumo conspícuo trouxe grandes contribuições para a modelagem matemática sobre este tipo de consumo. A introdução de conceitos como o *Bandwagon Effect*, o *Snob effect*, e *Veblen Effect* assim como a discussão sobre os custos de exposição e sobre a sinalização da riqueza trazem novos campos de pesquisas em relação ao assunto. Porém, há um afastamento deste conceito em relação ao preconizado por Veblen. Esta divisão acontece nos primórdios da teorização marginalista, e

aparece de maneira clara quando Leibenstein (1950) afirma não ser interesse do economista a incursão sobre os fenômenos psicológicos e sociais que geram as preferências. Este complementa quando assegura que devido à complexidade dos fenômenos sociais que cercam o consumo conspícuo, é necessária a abstração de parte destes fenômenos para assim focar exclusivamente no efeito que o consumo conspícuo tem na curva de demanda.

Há ainda um afastamento em relação à pressuposição sobre homogeneidade dos produtos. Para Veblen, uma das principais características dos bens é a diferenciação de produtos, assim como as evoluções institucionais que determinam o interesse nestes bens por parte dos agentes consumidores (preferências). A teoria marginalista abstrai os componentes culturais e de desenvolvimento econômico presentes na teoria do consumo conspícuo vebleniana adotando como premissa a homogeneidade dos bens. Segundo Weber (2011, p.19): “In our equilibrium-based aggregations in the modern language of economics we have lost Veblen’s “starting-point” and his explanation of evolutionary change”.

A seção seguinte demonstra a centralidade da diferenciação do produto para a análise vebleniana, assim como mostra a proximidade entre Veblen e fundamentos da Organização Industrial.

#### **4.4 INDÍCIOS DA DIFERENCIAÇÃO DO PRODUTO NA TEORIA DO CONSUMO CONSPÍCUO**

Conforme demonstrado na seção anterior, a interpretação marginalista do consumo conspícuo toma como pressuposto a homogeneidade de produtos (produtos idênticos ou substitutos perfeitos). A emulação acontece pelo pagamento maior por mercadorias que podem ser encontradas por um preço inferior, no mesmo mercado. Esta seção dedica-se a demonstrar que para Veblen, a diferenciação do produto é fator essencial à análise do consumo, e uma abstração deste ponto gera um distanciamento das ideias originais do autor. Todavia, para apresentar o conceito de diferenciação em Veblen, se faz necessário um breve panorama sobre como este aparece nas diversas interpretações microeconômicas.

##### **4.4.1 A Diferenciação do Produto**

O conceito de diferenciação de produtos está presente em diversas interpretações sobre o funcionamento das firmas. Entre as correntes da ciência econômica que abordam este fenômeno estão a microeconomia marginalista, a organização industrial em suas diversas interpretações, a nova economia institucional, a nova economia da informação e a economia neo schumpeteriana. Nos manuais de microeconomia o conceito de diferenciação de produtos compreende a variações de design, desempenho e durabilidade, e implica em modelos em que a competição acontece por meio de preços em detrimento de quantidades. Mesmo em mercados de produtos homogêneos pode haver diferenciação no que tange à localização geográfica e os demais serviços que acompanham determinada venda (por exemplo, os serviços adicionais nos postos de gasolina, como calibragem dos pneus, limpeza dos vidros, loja de conveniência)<sup>59</sup>. Nestes manuais a diferenciação ocorre em modelos de Cournot-Nash, baseados nas reações entre concorrentes em uma estrutura de mercado oligopolista. Nota-se que nestes modelos apesar de haver diferenciação os produtos são substitutos (PINDYCK e RUBINFELD, 2002).

As firmas que diferenciam são capazes de amealhar lucros econômicos positivos até que o produto seja imitado pelas demais. O ambiente em que as firma competem através de produtos diferenciados é denominado “Competição Monopolizadora” (VARIAN, 2006, p.495), qual seja, um ambiente de competição de quase-monopólio. Esta conta com curvas de demanda negativamente inclinadas (há capacidade de escolha pelo consumidor), todavia as firmas são capazes de definir seus preços (esta não é passiva na formação dos preços). A competição acontece tanto pelos preços quanto pela diferenciação e “não há restrições contra a entrada de novas empresas” (VARIAN, 2006, p.496).

A Organização Industrial é composta por diversas teorias, frequentemente excludentes e em constante transformação, que tem como semelhança o contraponto à microeconomia marginalista. Tanto em sua corrente tradicional (primeira onda) quanto na segunda onda, a firma é analisada através do paradigma Estrutura Conduta Desempenho, ou seja, através da análise direta sobre sua estrutura e sobre seu processo de decisão. Porém, na segunda onda deste conjunto de ideias, que se inicia na década de 1970, há uma tentativa de fundamentar matematicamente a análise das empresas. Esta se utiliza dos avanços teóricos na Teoria dos Jogos e da econometria, ambos aplicados ao comportamento estratégico das firmas. De acordo com o objetivo desta seção, o conceito de diferenciação de produto será analisado somente para a primeira onda da Organização Industrial, especificamente para Bain e Sylos-

---

<sup>59</sup> A diferenciação por localização geográfica gerou modelos de otimização no posicionamento entre vendedores.



Labini (1984), devido à proximidade de conceitos com Veblen (TIROLE, 1998) (AZEVEDO, 1998).

Em sua corrente empirista, o conceito de diferenciação faz parte integrante dos estudos iniciados por Bain (1956) e Sylos-Labini (1984) sobre barreiras a entrada a concorrentes potenciais<sup>60</sup>. Bain afirma que além da concorrência efetiva, em estruturas oligopolistas de mercado as condições de entrada de concorrentes potenciais são fatores determinantes do preço ofertado. A primeira equivale às firmas já estabelecidas em determinado mercado enquanto a segunda é relativa as firmas que podem entrar a qualquer momento. As condições de entrada (E) são determinadas por:

$$E = (PI - Cme)/Cme$$

Ou,

$$PI = Cme (1 + E)$$

Onde (PI) representa o preço limite, ou seja, a margem que pode ser acrescida ao preço sem incentivar a entrada de novos concorrentes, e Cme equivale ao Custo Médio da firma. Nas situações em que as condições de entrada (E) são iguais à zero, o lucro econômico também é igualado a zero. Quanto maiores forem as barreiras a entrada, maior é a variável (E) e maior é o Preço Limite (PI) (AZEVEDO, 1998).

As barreiras à entrada podem ser institucionais e econômicas. As primeiras tem caráter legal e as segundas dividem-se em três tipos: vantagem absoluta de custos, economias de escala e diferenciação do produto. A vantagem absoluta de custos equivale a situações de acesso privilegiado a insumos, tecnologia superior (garantida por patentes ou *learning by doing*) e redes de fornecedores e clientes. As economias de escala são senso comum na ciência econômica e representam situações nas quais com o aumento da produção se necessita de menos insumos por unidade produzida. A diferenciação de produtos pode ser dividida entre diferenciação real e informacional. As diferenças físicas ou regionais são classificadas como

---

<sup>60</sup> Para Bain (1956), entrada equivale a um novo investimento realizado por uma firma que não estava previamente estabelecido no mercado em estudo.

diferenciação real enquanto os investimentos em marketing e a fidelidade entre clientes pertencem ao conceito de diferenciação informacional (AZEVEDO, 1998).

Possas (1985) afirma que enquanto a análise de Bain toma como ponto de partida as barreiras à entrada, Sylos-Labini toma o caminho contrário e constrói sua teoria de modo a demonstrar a existência destas barreiras, porém, ambas as abordagens são complementares. Sylos-Labini (1984) inicia sua análise pressupondo homogeneidade dos produtos e ambiente sem inovação numa estrutura oligopolista concentrada, e onde há descontinuidade entre firmas pequenas e grandes (firmas grandes já nascem grandes). Quando maiores são as firmas do segmento, maior a descontinuidade tecnológica e maior a concentração. Neste modelo oligopolista, não há incentivos para aumentar os preços, pois o interesse principal das firmas é barrar a entrada de concorrentes. A esta estrutura o autor denominou de oligopólio concentrado, e a partir deste relaxa a hipótese dos produtos homogêneos e cria o conceito de Oligopólio Diferenciado. Neste último, a diferenciação do produto, o gasto com publicidade e a fidelização da clientela são classificados como barreiras à entrada.

Possas (1985) afirma que o oligopólio se caracteriza não somente pela quantidade de concorrentes, mas também pela estratégia utilizada pelas firmas e pelas barreiras à entrada e à saída<sup>61</sup> (*sunken costs*). O autor aprofunda os conceitos de oligopólio de Sylos-Labini (1984) e classifica como Oligopólio Diferenciado a estrutura de mercado que se caracteriza pela preferência dos consumidores em relação a certas empresas intensivas em pesquisa e desenvolvimento e marketing. Nestes, a principal forma de concorrência e de barreira à entrada é a diferenciação do produto, enquanto a concorrência por preço não é usual. De forma geral as firmas do Oligopólio Diferenciado não são necessariamente grandes (alto volume de investimento em capital físico), porém necessariamente direcionam forte investimento em publicidade. Firms que se encaixam nesta estrutura estão presentes nos mercados de bens de consumo e não apresentam forte grau de concentração.

Este se diferencia do Oligopólio Concentrado, cuja vantagem contra as firmas entrantes se encontra na tecnologia exclusiva, e no alto investimento inicial e conseqüente economias de escala para se produzir em grandes quantidades. Em ambos os tipos de monopólio não consta a concorrência por preço, porém a concorrência no oligopólio concentrado se efetiva na estratégia de antecipar os crescimento de demanda e aumentar a produção. Os preços e as quantidades produzidas são conseqüências das barreiras à entrada. Geralmente as firmas que

---

<sup>61</sup> Contribuição de Baumol *et al* (1982).

atuam nesta estrutura de mercado produzem insumos básicos e bens de capital e possuem um longo tempo de maturação de projeto (POSSAS, 1985).

Em suma, na abordagem de Bain e Sylos-Labini, os produtos se diferenciam em dois aspectos: Diferenciação Real, na qual os produtos são diferentes física e esteticamente, ou são produzidos em regiões diferentes; e Diferenciação Informacional, na qual a discrepância entre bens se deve aos gastos com publicidade e fortalecimento, de marcas de modo a cativar o agente consumidor. Estas diferenciações são responsáveis por definir barreiras à entrada a competidores potenciais e conseqüentemente estabelecem a até que ponto é possível aumentar o preço dentro de uma estrutura de mercado oligopolizada, sem que estes competidores decidam entrar no mercado.

Entre outras correntes que contam com o conceito de diferenciação de produto, estão as teorias Neo Schumpeterianas, da Nova Economia Insitucional e da Nova Economia da Informação. Na corrente Neo Schumpeteriana a força motriz da competição acontece através de inovações. Estas compreendem a toda a gama de invenções introduzidas ao mercado, tanto em novos métodos de produção, exclusividade de fornecedores, exclusividade de clientela e organização da firma, como em novos produtos (diferenciação). Na Nova Economia Institucional de Ronald Coase, Oliver Williamson e Douglas North, a diferenciação do produto aparece na forma de especificidade de ativos, e como estes influenciam os custos de transação. Ainda, na Nova Economia da Informação, a discussão sobre sinalização informacional sobre a qualidade das mercadorias (como no modelo clássico de mercado de carros usados). Em última instância, a variedade de qualidade implica no conceito de diferenciação. A partir deste breve panorama sobre a Diferenciação de Produto na ciência econômica, a seção seguinte apresenta alguns indícios deste conceito na obra de Veblen.

#### **4.4.2 A Diferenciação do Produto na Teoria do Consumo Vebleniana**

A diferenciação do produto encontrada em Veblen vislumbra produtos capazes de satisfazer a necessidade de demonstração pecuniária e de concorrência entre consumidores. Nesta análise, as firmas funcionariam como produtoras de bens diferenciados de modo a suprir esta demanda. Veblen aborda a diferenciação do produto a partir da lógica do consumidor, ou seja, a diferenciação do consumo. O consumo conspícuo e as demais formas de emulação em

Veblen podem ser entendidos como uma concorrência entre consumidores, cujo objetivo final é maior demonstração de riqueza possível.

As conceituações de consumo conspícuo e emulação pecuniária implicam na pressuposição de uma diferenciação do produto integrante à teoria do consumo. Veblen (1899, p. 35), escreveu:

Esse consumo especializado de bens, entretanto, já num momento da evolução econômica, [...] se tinha constituído num sistema mais ou menos elaborado, como força pecuniária. O início da diferenciação no consumo é mesmo anterior a qualquer força pecuniária.

De modo a possibilitar a emulação pecuniária os bens devem ser supérfluos, ou seja, “não servem à vida humana ou ao bem estar do homem em sua totalidade” (VEBLEN, 1899, p.47). Entretanto, os bens supérfluos podem possuir características úteis, assim como bens de capital, que possuem um objetivo final industrial evidente, podem possuir características emulativas. Esses bens vislumbrados pelo autor possuem uma gama de diferenciação infinita, pois servem a propósitos muito além de sua utilidade.

A diferenciação de Veblen está relacionada ao trabalho artesanal em detrimento do industrial. O trabalho artesanal é mais custoso e conseqüentemente mais caro, pois não pode ser sujeito as economias de escala das grandes produções. Este ponto é demonstrado pelo exemplo icônico das colheres apresentado na seção 3.2. A diferença do consumo acontece primordialmente devido a qualidade dos bens e ao preço (superior) (VEBLEN, 1899) e a publicidade (VEBLEN, 1904), ou seja, relaciona-se aos tipos de diferenciação (Real e Informacional) conforme categorizado na seção anterior.

Para o autor, a moda e a necessidade de novidade estimulam o consumo conspícuo, pois a cada período de tempo (no caso do vestuário nas mudanças de estação do ano) surge a necessidade de renovação de uma série de bens. Ele indica que fenômeno é usual na indústria de vestuário, na arquitetura e na indústria moveleira, entretanto atinge os demais setores em menor grau. Estas novidades abordadas por Veblen são frutos de diferenciação sistemática dos bens de consumo. Contudo, neste âmbito, a introdução de novos produtos obedecem ao ímpeto disposto pelo consumo conspícuo e estes ou se mantêm no padrão de dispêndio ou o elevam. Embora aparentemente as novidades estejam voltadas a atingir a perfeição estética, o real objetivo é o estímulo do consumo conspícuo.

As marcas carregam informações acerca do produto. Veblen (1899, p.61) afirma: “Os indícios do preço caro vêm a ser aceitos como traços de beleza dos artigos dispendiosos. Agradam pelo fato de constituírem marcas de preço caro e honorífico”. Nas sociedades primitivas, cujo artesanato era a função principal, havia íntimo conhecimento entre produtores e consumidores e a reputação dos primeiros cumpria a função das marcas modernas. Com o surgimento da indústria, e concomitante adensamento demográfico nas cidades, este grau de conhecimento entre as partes da troca diminui consideravelmente. As marcas passam então a serem divulgadas através da publicidade. Esta, segundo o autor (1904, p.27): “pode ser altamente eficiente aos fins a que se dedica, porém de utilidade equívoca para a coletividade”.

Veblen (1904, p. 29) demonstra plena concordância com o conceito de diferenciação informacional no trecho “A grande finalidade da propaganda sistemática é de estabelecer tais ou quais monopólios diferenciais baseados sobre as convicções populares”. Nesta passagem o termo convicções populares remete a sua teoria de hábitos, pois a utilização recorrente de propaganda pelas firmas gera um hábito de pensamento nos consumidores, que tornam-se fiéis a determinada marca. O objetivo final das marcas é atrair as compras de concorrentes do mesmo setor, e disseminou-se de tal forma que relega ao ostracismo as firmas que não recorrem a ela. Em situações de monopólio, a propaganda passa a direcionar-se para atrair renda destinada originalmente a outros setores, gerando concorrência entre setores diferentes de bens.

A propaganda é parte integrante (e de maior magnitude) do conceito Vebleniano de “custo de venda concorrente” (VEBLEN 1904, p.30), que equivale aos custos destinados a atrair renda de concorrentes entre o mesmo setor e entre setores diversos (no caso de estruturas de mercado monopolistas). Entre outros componentes estão a mão de obra de negociantes e o custos de logística. O autor afirma que “o custo concorrente pode atingir a mais de noventa por cento do custo total” (VEBLEN, 1904, p.30) da firma. Este tipo de custo é superior nos processos industriais em relação aos processos artesanais arcaicos, pois representam um mecanismo de diferenciação para bens padronizados.

Logo, nota-se que a teoria do consumo conspícuo vebleniana está em conformidade com a diferenciação Real e Informacional, e constitui uma ótica importante sobre o assunto ao abordar a problemática sobre o prisma da teoria do consumidor. Veblen abre flanco para teorizações acerca da concorrência entre consumidores como forma de formação das preferências sobre o consumo. Esta análise se estende por suas considerações acerca da

publicidade, moda, marcas e custo concorrente, cada qual com uma importante contribuição para o tema discutido.

#### 4.5 - PADRONIZAÇÃO DO PRODUTO NA TEORIA DO CONSUMO VEBLENIANA

Veblen descreve o fenômeno de padronização, que se inicia na indústria e se dissemina sobre o corpo institucional atingindo as regras de gosto (formação de preferências). Este equivale a um ponto de vista complementar ao apresentado na TCO, pois se relaciona ao fenômeno de padronização do consumo. Produtos padronizados facilitam a difusão de mercadorias entre diferentes grupos sociais em diferentes localizações geográficas. Este conceito engloba uma classe de mercadorias distinta dos bens de luxo abordados na *Classe Ociosa* e expande a teoria vebleniana do consumo para além destes bens. Este fenômeno contraria a crítica sobre a restrição vebleniana ao fenômeno particular do consumo conspícuo.

O autor afirma que o processo mecanizado da indústria exige alto grau de exatidão, este gera a necessidade de padronização de medidas, insumos e ferramentas. Este processo inicia-se no mercantilismo, com a expansão do comércio e o imperativo de igualação entre vendedores e compradores de diferentes regiões. Porém, com a Indústria este processo toma proporções generalizadas. Da mesma forma, este movimento de uniformização atinge os produtos. O objetivo maior deste processo equivale aos ganhos de produtividade e economia de mão de obra. O produtor que não se adéqua aos padrões estabelecidos incorre em custos e atrasos que prejudicam sua capacidade competitiva. A padronização gera economias, segurança e rapidez ao processo industrial.

Ao tratar do consumidor de produtos padronizados, Veblen (1904, p.6) o categoriza como “consumidor vulgar”, infere-se que este se diferencia ao consumidor conspícuo. Este consumidor vulgar, “consome mercadorias que se conformam com determinados padrões específicos de tamanho, peso, categoria” (VEBLEN, 1904, p.6). O autor afirma que as idiosincrasias e os hábitos locais tendem ao desaparecimento e os agentes tendem a adequação a um padrão geral.

Além da divisão do trabalho, que impõe um método de trabalho repetitivo e uniforme aos agentes, outros aspectos da vida geram hábitos de vida padronizados. Os serviços, como comunicações e correios, as atividades de lazer nos grandes centros são exemplos deste tipo de uniformização. Estes obrigam o agente a se adaptar de modo a prosperar no modo de vida

moderno. De maneira geral este processo de padronização da indústria gera hábitos de pensamento e de vida que se espalham por todas as esferas de vida dos agentes. A especificidade dos hábitos da vida moderna é de tal magnitude que gera dificuldade de adaptação para agentes distantes destas rotinas.

O consumidor vebleniano realiza tanto o consumo padronizado quanto o consumo conspícuo. O primeiro relaciona-se as mercadorias comuns e rotineiras enquanto o segundo equivale aos bens de luxo e ostentatórios. Assim como o agente está sob influência de diversos instintos que agem concomitantemente, estes instintos distintos geram hábitos de consumo diferenciados que da mesma maneira agem simultaneamente. A tomada de decisão de consumo entre bens comuns e bens de luxo depende de quão forte estes hábitos pesam no exato momento, assim como da renda disponível. Em última instância, os conceitos não são concorrentes, mas sim complementares. Conforme disposto na TCO, quanto maior a renda disponível maior o consumo conspícuo, ou seja, a partir de determinado nível de renda na qual a subsistência esteja garantida, todo o consumo será conspícuo.

O quadro abaixo sistematiza os conceitos de Consumo Conspícuo e de Consumo Padronizado:

Teoria do Consumo Vebleniana		
Tipos de consumo	Consumo Conspícuo	Consumo Padronizado
Definição	Consumo voltado a demonstração de riqueza e emulação dos padrões de consumo das classes superiores	Consumo de bens comuns
Formação das preferências	Instintos emulativos das classes superiores geram hábitos de demonstração pecuniária. Estes determinam padrões de consumo, estética e gosto das classes inferiores	Modo de produção industrial padronizado gera hábitos de pensamento voltados ao consumo padronizado

Tabela 3 - Teoria do Consumo Vebleniana

#### 4.6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Conforme preconizado por Veblen, a classe ociosa sobre a qual teceu sua análise em fins dos século XIX, nos EUA, se transformou ao longo do tempo. Porém, seus hábitos de vida e de

pensamento se disseminaram. O consumo conspícuo continua a permear a economia nas mais diversas formas: carros, celulares, imóveis, joias, vestuário e celebrações. Muitos destes já constavam na análise vebleniana presente na TCO. Este é um ponto de extremo interesse tanto à ciência econômica quanto a áreas afins como o marketing e a administração. O ponto de vista vebleniano fornece um aparato de análise amplo e profundo sobre este tema.

Em seus dois segmentos a teoria do consumo conspícuo apresenta contribuições indispensáveis. A abordagem vebleniana possui caráter institucionalista e holística, na qual para entender o fenômeno estudado é imprescindível o estudo concomitante da história e instituições. No caso particular do consumo, se faz necessária a análise psicológica dos agentes envolvidos. A abordagem marginalista trouxe contribuições para a utilização de modelagem matemática sobre o consumo conspícuo, além de ampliá-lo com novas subdivisões e efeitos.

Com o estudo apresentado neste capítulo, buscou-se demonstrar que apesar de tratarem do mesmo tema as abordagens vebleniana e marginalista se afastaram em alguns pontos-chaves, principalmente em relação à abstração de componentes institucionais, sociológicos e psicológicos, assim como em conceitos pontuais como a diferenciação de produtos. Nota-se ainda que há uma proximidade da teoria vebleniana com outra corrente crítica à microeconomia marginalista, a organização industrial, esta adequação é observada claramente com o conceito de diferenciação do produto.

E ainda, através do estudo concomitante da Teoria da Classe Ociosa com a *Theory of Business Enterprise*, nota-se que a teoria do consumo de Veblen aborda o consumo padronizado, ou seja, não está restrita ao consumo dos bens de luxo, conforme críticas elaboradas ao longo do século XX. Em última análise Veblen compõe um corpo teórico rico e extenso para a análise do consumidor.



## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este trabalho buscou apresentar a teoria do consumo conspícuo Vebleniana, tanto em sua vertente original quanto em sua interpretação marginalista. Porém, ao longo da pesquisa deparou-se com a crítica acerca do caráter restrito da teoria do consumo conspícuo de Veblen. A essência desta crítica assevera que o autor somente analisa a formação de preferências de cima para baixo (classes superiores para classes inferiores) e o consumo de bens de luxo. Com esta crítica em foco, buscou-se encontrar indícios de “complementos” da teoria do consumo conspícuo que abarcassem as demais motivações para o consumo. Estas foram encontradas no livro *The Theory of Business Enterprise*, especificamente no conceito de Padronização do Consumo.

A conclusão obtida através da concatenação entre o estudo histórico institucional em fins do século XIX e as obras de Veblen, equivale à confirmação da tese do próprio autor de que a ciência deve ser estudada à luz dos fenômenos sociais contemporâneos a sua produção e disseminação. Em outras palavras, para a real compreensão de determinada teoria, deve-se estudar o período histórico sobre o qual esta foi escrita. Este método característico da Velha Economia Institucional é utilizado não somente para a compreensão de teorias científicas, mas como método para qualquer pesquisa realizada.

Neste segundo capítulo confirma-se que diversos fenômenos típicos do final do século XIX foram abordados por Veblen. Entre estes estão: o espraiamento dos hábitos de consumo da Classe Ociosa para as demais classes sociais, e conseqüente formação da sociedade de consumo que caracteriza a sociedade até os dias atuais; eventos determinantes para o fim da Classe Ociosa, entre estes a industrialização e o fim da escravidão; o irrompimento da indústria alemã como potência e a ideologia que contribuíram para os conflitos até meados do século XX; a padronização advinda da mecanização industrial e como esta afetou outros hábitos de pensamento, inclusive relativos ao consumo; o funcionamento das crises financeiras e industriais.

O capítulo 3 objetivou apresentar a teoria do processo de decisão do agente para Veblen, que se mostra de suma importância para o entendimento de sua teoria do consumo conspícuo. Toda a obra do autor baseia-se na inter-relação entre como os instintos humanos determinam objetivos finais para a ação, e como estes objetivos são realizados através dos hábitos. Tanto o processo de formação de preferências relativas ao consumo conspícuo quanto ao consumo padronizado funcionam desta maneira. No primeiro caso os instintos competitivos da Classe

Ociosos geram o consumo habitual de mercadorias capazes de demonstrar riqueza. Este consumo institucionaliza-se e passa a afetar as classes inferiores. No segundo caso, da mesma forma, o padrão de vida imposto pela industrialização e padronização de serviços, produtos e processos gera hábitos de pensamento que valorizam o consumo padronizado.

Ainda em relação a este capítulo, as seções 3.2 e 3.3, que tratam sobre a teoria da utilidade marginal e da crítica a esta teoria por Veblen, são vitais para a compreensão de como a interpretação marginalista do consumo conspícuo se afasta da proposta epistemológica vebleniana. Principalmente em relação ao afastamento dos métodos relativos à física newtoniana e consequente elaboração de estudos evolucionistas. Assim como sobre impossibilidade de abstração dos componentes psicológicos, sociais e institucionais para real compreensão dos fenômenos econômicos.

No capítulo 4, por fim, a pesquisa demonstrou que apesar de trazer contribuições para a aplicabilidade da teoria do consumo conspícuo, a interpretação marginalista se afastou de pressupostos fundamentais do método vebleniano, e assim motivou críticas acerca desta teoria. Uma destas equivale ao seu caráter restrito aos bens de luxo. Através do conteúdo demonstrado nos capítulos 3 e 4, nota-se que a teoria do consumo conspícuo pode ser classificada como uma pequena parte da teoria do processo de decisão do agente vebleniano. Este engloba não somente o comportamento do consumidor, mas das firmas e instituições de maneira geral. Esta resposta apresentada neste trabalho confirma-se pela análise paralela do livro *The Theory of Business Enterprise*, que demonstra a teoria sobre o funcionamento das firmas e a teoria do consumo padronizado, ambas baseadas na teoria do processo de decisão apresentada no 3.

Deste modo, a proposta vebleniana sobre o consumo, conspícuo e padronizado, apresenta uma alternativa de análise rica e interessante. Sobre este prisma, o pesquisador deve estudar não somente as flutuações de quantidades e preço de determinado bem em determinado mercado, mas também o surgimento histórico deste bem, e de seus substitutos, assim como este se tornou preferência por determinado grupo de consumidores. Este deve abarcar as táticas de promoção informacional como campanhas publicitárias, fortalecimento de marcas, localização geográfica, motivações específicas, entre outros pontos. Em última análise, o estudo do consumidor é específico para cada tipo de bem e mercado.

Como alguns possíveis aprofundamentos para o presente trabalho enumeram-se: pesquisa sobre os escritos epistemológicos do autor, assim como sua compreensão sobre como a

ciência também é afetada pelos hábitos e instituições contemporâneos de modo a elaborar um complemento às seções 3.2 e 3.3. Principalmente a partir de estudos sobre o livro *A Place of Science in Modern Civilization*; pesquisa sobre os antecedentes teóricos acerca da psicologia cognitiva de Veblen, assim como uma proposta de atualização destas bases a partir dos avanços teóricos nesta ciência; aplicações e estudos de caso da teoria do consumo conspícuo para bens específicos.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALMEIDA, F. **Thorstein Veblen and Albert Bandura: A Modern Psychological Reading of the Conspicuous Consumer**. *Journal of Economic Issues*, v.XI.VIII, n.1, 2014.
- AMADO, A. M. **Limites Monetários ao Crescimento: Keynes e a não Neutralidade da Moeda**. *Ensaio FEE*, v. 21, n. 1, pp. 44-81, 2000.
- ARESTIS P. e SAWYER M. **Path Dependency and Demand–Supply Interactions in Macroeconomic Analysis**. In: ARESTIS P. e SAWYER M. **Path Dependency and Macroeconomics**. Palgrave Macmillan: Hampshire, 2009.
- ARROW, K. J. **Limited Knowledge and Economic Analysis**, *American Economic Review*, 1974.
- AZEVEDO, P. F. (1998). **Organização Industrial**. In: PINHO, D. B. & SANDOVAL DE VASCONCELLOS, M. A. (orgs.) **Manual de Economia**. 3 edição. São Paulo: Saraiva.
- BAGWELL L. S. E BERNHEIM B. D. **Veblen Effects in a Theory of Conspicuous Consumption**. *The American Economic Review*, 1996.
- BAIN, J. (1956). **Barriers to new Competition**. Harvard UP, Cambridge mass.
- BARRACLOUGH, G. **Introdução à História Contemporânea**. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1976.
- BAUMOL, W; PANZAR J. C; WILLIG R. D. **Contestable Markets and the Theory of Industry Structure**. San Diego, Harcourt Brace Jovanovich, 1982.
- Bentham, J. [1789] **An Introduction to the Principles of Morals and Legislation**. The Athlone Press: London, 1970.
- BLAUG, M. **Economic Theory in Retrospect**. Cambridge: Cambridge University Press. 1979.
- CAVALIERI, M. A. R. **O Surgimento do Institucionalismo Norte-Americano: Um Ensaio Sobre o Pensamento e o Tempo de Thorstein Veblen**. Tese (Doutorado em Economia) – Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional da Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte, 2009.

CHAROENRROK, A; THAKOR, A. **A Theory of Conspicuous Consumption**. OLIN Business School, Whashington University, Working Papers; 2008 Disponível em: <http://apps.olin.wustl.edu/workingpapers/pdf/2008-12-006.pdf>

CHANG, H. **Chutando a Escada: A Estratégia do Desenvolvimento em Perspectiva Histórica**. São Paulo: UNESP, 2004.

CHIPMAN, J. S. e LENFANT, J. S. **Slutsky's 1915 Article: How it Came to be Found and Interpreted**. History of Political Economy, vol. 34, n. 3, 2002, pp.553-97.

CONCEIÇÃO, O. A. C. (2002a) **A contribuição das abordagens institucionalistas para a constituição de uma teoria econômica das instituições**. Revista Ensaio FEE, 23 (1) pp. 77-106.

CRAIG, G. C. **Europe, 1815-1914**. Florida: Harcourt Brace Jovanovich Publishers, 1989.

CRUZ, M. **A essência do pensamento econômico e social de Thorstein Veblen: Seu Ponto Arquimediano**. In: Celebração de 150°. Aniversario de nascimento de Thorstein Bunde Veblen (1857-1929), 2007.

DUESENBERY, J. S. [1949]. **Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior**. Cambridge, MA: Harvard University Press, Second Printing, 1952.

EICHENGREEN, B. **A Globalização do Capital: Uma História do Sistema Monetário Internacional**. São Paulo: Editora 34, 2000.

GALLAROTTI, G. M. **The Anatomy of an International Monetary Regime: The Classical Gold Standard 1880-1914**. Oxford: Oxford University Press, 1995.

GOODWIN, N.; NELSON, J. A.; ACKERMAN, F.; WEISSKOPF, T. Consumption and the Consumer Society. In: GOODWIN, N.; NELSON, J. A.; ACKERMAN, F.; WEISSKOPF, T. **Microeconomics on Context**. Sharp: Medford, 2008.

GROENEWEGEN, P. Neoclassical Value and Distribution Theory: The English-Speaking Pioneers. In: HENNINGS, K; WARREN J. S. **Neoclassical Economic Theory, 1870 to 1930**. Michigan, U.S.A: Michigan State University, 1990.

HICKS, J. R. e ALLEN, R. G. D. **A Reconsideration of the Theory of Value**. Economica, New Series, v. 1, No. 2, 1934, pp. 196-219.

HOBBSBAWN E. J. **The Age of Empire, 1875-1914**. New York: Pantheon Books, 1989.

- HODGSON, G. **The Approach of Institutional Economics**. Journal of Economic Literature, 1998.
- HODGSON, G. **Thorstein Veblen and post-Darwinian Economics**. Cambridge Journal of Economics, 1992.
- HOLLIS, M. e NELL, E. J. **O Homem Econômico Racional**. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1977.
- HOWEY, R. S. **The Rise of the Marginal Utility School 1870-1889**. New York: Columbia University Press, 1989.
- LEIBENSTEIN, H. **Bandwagon, Snob, and Veblen Effects in the Theory of Consumers Demand**. The Quarterly Journal of Economics, Vol. 64, No. 2. (May, 1950), pp. 183-207.
- LINHARES, M. Y. **Em Face do Imperialismo e do Colonialismo**. In: SILVA, F. C. T. da. **Impérios na História**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.
- MITCHELL, W. C. **Os Ciclos Econômicos e suas Causas**. São Paulo: Abril Cultural, 1984.
- MOSCATI, I. **History of Neoclassical Consumer Theory: A Neo-Kantian Epistemological Perspective**. La Matematica nella Storia dell'Economia, pp. 1-30, 2003.
- MUNHOZ, S. J. A construção do Império Estadunidense. In: SILVA, Francisco Carlos Teixeira da. **Impérios na História**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.
- U.S. DEPARTMENT OF STATE. Bureau of International Information Programs. **OUTLINE of U.S. History**. "Growth and Transformation". Washington, 2005a. Disponível em: <http://usinfo.state.gov/>.
- U.S. DEPARTMENT OF STATE. Bureau of International Information Programs. **OUTLINE of U.S. History**. "The civil war and reconstruction". Washington, 2005b. Disponível em: <http://usinfo.state.gov/>.
- PINDYCK, R. S. e RUBINSFELD, D. L. **Microeconomia**. São Paulo: Prentice Hall, 2002.
- POSSAS, M. L. (1985). **Estruturas de Mercado em Oligopólio**. São Paulo: HUCITEC.

- SAMPAIO, W. S. **Para Além da Utilidade Marginal: Uma leitura Metodológica Alternativa de Jevons e Walras**. Tese de Doutorado, UFRJ, Rio de Janeiro, 2008.
- SCREPANTI E. e ZAMAGNI S. **An Outline of the History of Economic Thought**. Oxford University Press. 2005.
- SYLOS-LABINI P. (1956). **Oligopólio e Progresso Técnico**. São Paulo: Abril Cultural, coleção “Os Economistas”, 1984.
- SIMON H. **Reason in Human Affairs**. Stanford University Press: California, 1983.
- SMART, B. Consuming: Historical and Conceptual Issues. In: SMART, B. **Consumer Society: Critical Issues and Environmental Consequences**. Sage Publications: London, 2010
- TIROLE J. **The Theory of Industrial Organization**. Massachusetts: The MIT Press, 1988.
- TRIGG, A. B. **Veblen, Boudieu and Cosnpicuous Consumption**. Journal of Economic Issues, Vol.35, No.1, pp. 99-115: 2001.
- VARIAN, H. **Microeconomia: Princípios Básicos**. Rio de Janeiro: Campus, 2006.
- VEBLEN, T. B. **The Economic Theory of Woman’s Dress**. Popular Science Monthly (December), pp. 198-205: 1894
- VEBLEN, T. B. **Why is Economics Not an Evolutionary Science?** The Quarterly Journal of Economics, July, 1898a, pp. 375-397.
- VEBLEN, T. B. **The Instinct of Workmanship and the Irsomeness of Labor**. American Journal of Sociology, September, v. 4, n. 2, 1898b, pp. 187-201.
- VEBLEN, T. B. (1899) **A Teoria da Classe Ociosa: Um Estudo Econômico das Instituições**. São Paulo: Abril Cultural, 1983.
- VEBLEN, T. B. (1904) **Teoria da Empresa Industrial**. Rio de Janeiro: Editora Globo, 1966.
- VEBLEN, T. B. (1915) **Imperial Germany and The Industrial Revolution**. Batoche Books: Kitchener, 2003.
- VEBLEN, T. B. **The Instinct of Workmanship and the State of the Industrial Arts**. New York: The MacMillan Co, 1918.

VEBLEN, T. **The place of Science in Modern Civilization and Other Essays**. New York: B. W. HUEBSCH, 1919.

VINCENTINI P. G. F.; PEREIRA, A. D. **História Mundial Contemporânea (1776-1991): Da Independência dos Estados Unidos ao Colapso da União Soviética**. Brasília: FUNAG, 2010.

WALLER, B. **Reconsidering Thorstein Veblen's Use of Instincts**, 2014. Disponível em: <http://www.eaepeparis2013.com/abstracts/686-Abstr.%20W%20Waller.pdf>

WEBER, C. M. **The Thinning of Veblen's "Conspicuous Consumption" in the Modern Language of Economics**, 2011. Disponível em: <http://cameroneconomics.com/cc.pdf>.