

Consequências macroeconômicas do consumo conspícuo: efeito demonstração, mimetismo cultural; efeito dependência e os limites sociais para o crescimento econômico

Conspicuous Consumption Macroeconomic Consequences: Demonstration Effect, Cultural Mimetics; Dependence Effect and the Social Limits of Growth

Rafael Barbieri Camatta ⁽¹⁾

Alexandre Ottoni Teatini Salles ⁽¹⁾

⁽¹⁾ Universidade Federal do Espírito Santo (UFES)

Abstract

This paper aims to highlight the conspicuous consumption macroeconomic consequences. Therefore, it will be presented the following concepts: Duesenberry's demonstration effect, Nurkse's international demonstration effect; Furtados's cultural mimetics; Galbraith's dependence effect; and Hirsch's affluence paradox. Based on the research, it was concluded that demonstrative behavior can have harmful consequences on the economies of both peripheral and developed countries. These consequences include: reduced savings and investment, increased debt, pressure on exchange rates and balance of payments, encouragement of income concentration, and chronic consumer dissatisfaction; imbalance in the allocation between private and public goods, the monopoly of positional goods, and the persistent frustration of the expectations of lower-income sectors. It will also be stated how the above-mentioned authors discuss policies to remediate the macroeconomic demonstrative consumption problems.

Keywords

consumption, conspicuous, interpersonal, luxury, development.

JEL Codes B25, D11, O11.

Resumo

Este artigo busca analisar os efeitos macroeconômicos do consumo conspícuo. Para tanto serão apresentados os conceitos de: efeito demonstração de Duesenberry; efeito demonstração internacional de Nurkse; mimetismo cultural de Furtado; efeito dependência de Galbraith; e do paradoxo da afluência de Hirsch. Foi possível concluir que o comportamento demonstrativo pode trazer consequências danosas às economias tanto dos países periféricos quanto dos países desenvolvidos. Essas estão relacionadas: à redução da poupança e do investimento; ao endividamento; à pressão sobre o câmbio e balança de pagamentos; ao incentivo à concentração de renda; à insatisfação crônica; ao desequilíbrio na alocação entre bens privados e bens públicos; ao monopólio dos bens posicionais; à frustração permanente das expectativas dos setores de menor renda. Busca-se, ainda, apontar as sugestões dos autores supracitados para remediar tais efeitos.

Palavras-chave

consumo, conspícuo, interpessoal, luxo, desenvolvimento.

Códigos JEL B25, D11, O11.

1 Introdução

Nos anos de 1949 e 1950 foram publicados dois trabalhos que reintroduziram a discussão acerca do consumo conspícuo na teoria econômica. São eles: o livro *"Income, Saving, and the Theory of Consumer Behavior"*, de James Dusenberry (1949), e o artigo *"Bandwagon, Snob, and Veblen Effects in the Theory of Consumers' Demand"*, de Harvey Leibenstein (1950). Enquanto esse último representa uma tentativa de incorporação do consumo interpessoal na teoria microeconômica ortodoxa – denominada por Salles e Camatta (2020) de "Síntese Neoclássica da Teoria da Classe Ociosa" – o primeiro apresenta, a partir do conceito de *efeito demonstração*, uma perspectiva macroeconômica das consequências do consumo demonstrativo.

Posteriormente, Ragnar Nurkse (1952, 1953) introduz uma variante internacional do efeito demonstração de Dusenberry, de maneira a ressaltar como o consumo demonstrativo afeta particularmente as economias subdesenvolvidas. As ideias do autor foram revisitadas por Alpha Chiang (1959) e Jeffrey James (1987), que elaboraram, respectivamente, os conceitos de *efeito demonstração planejado* e *efeito demonstração Hirsch/Veblen*. De maneira correlata, a Escola Estruturalista Cepalina incorpora a mesma problemática do consumo de bens de luxo como um dos entraves centrais ao desenvolvimento da América Latina. Destaca-se nesse contexto a proposta de Celso Furtado (1971, 1974, 1991) acerca do *mimetismo cultural*. Paralelamente, Galbraith (1958[1998]) – com a discussão acerca do *efeito dependência* – e Hirsch (1977[2005]) – através do conceito de economia posicional – abordam os efeitos perversos desse mesmo comportamento para países que superaram as restrições materiais do subdesenvolvimento, ou, no termo cunhado pelo primeiro, nas *sociedades afluentes*.

Este artigo visa apresentar, a partir dos estudos anteriormente citados, como o comportamento de consumir conspicuamente gera problemas macroeconômicos tanto em sociedades subdesenvolvidas quanto em sociedades desenvolvidas. Além disso, busca-se apresentar como os autores tratam a possibilidade de políticas públicas para remediar esses efeitos. Para tanto, este artigo conta com cinco seções além desta introdução. Na seção 2 são discutidas as contribuições de Dusenberry (1949) acerca do efeito demonstração e da hipótese de renda relativa. A terceira seção aborda a incorporação da obra de Dusenberry no tratamento dos problemas do consumo demonstrativo para países subdesenvolvidos a partir de Nurkse

(1952; 1953). A quarta seção complementa a anterior a partir de Furtado (1971, 1974, 1991). As seções 5 e 6 analisam os efeitos desse comportamento sobre as nações desenvolvidas tendo em vista as contribuições de Galbraith (1958) e Hirsch (1977[2005]), respectivamente. As considerações finais encerram o artigo.

2 O efeito demonstração de James Duesenberry

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

Devido à opção metodológica de abstração dos componentes psicológicos e sociológicos, Leibenstein – e os trabalhos que se baseiam em sua proposta – apresentam um conceito de consumo conspícuo esvaziado, imutável e de exceção (Todorova, 2013a; 2014). O autor se restringe a analisar como os recursos são alocados, dado o pressuposto de que consumir bens de alto preço gera utilidade. Assim sendo, o autor não aborda a formação e transmissão de preferências entre classes e grupos sociais. O próprio conceito de classe (ou de *life-style*) é abstraído da análise. Consequentemente, a análise da transformação e da substituição dos bens consumidos conspícuamente – assim como o ritmo dessa evolução intertemporal – também é abandonada.

Paralelamente à perspectiva microeconômica desses trabalhos, surge a partir da segunda metade do século XX uma série de abordagens que ressaltam os efeitos macroeconômicos e internacionais do consumo conspí-

cuo. Diferentemente do proposto por Leibenstein, tais interpretações agregam componentes sociológicos e psicológicos na tomada de decisão dos agentes, assim como a formação e transmissão das preferências. E, ainda mais importante, propõem que o comportamento emulativo é pervasivo, e não apenas uma exceção.

O primeiro desses estudos se refere à obra *Income, Saving, and the Theory of Consumer Behavior*, de James Duesenberry (1949[1967]). Nela, o autor aponta que o pressuposto de independência das preferências de consumo da teoria microeconômica do consumidor não possui qualquer fundamentação empírica.¹ Afirma ainda que qualquer tentativa de superar essa hipótese necessariamente leva o pesquisador a explicar a dinâmica da mudança nos gostos de consumo. Em suas palavras:

Are we justified in taking tastes as data at all? Are changes in tastes due to autonomous actors or are they (at least partly) due to economic events? In particular are the preferences of one individual affected by the actual behavior of others? If that is so, the preference systems in existence at one moment are the consequence of actual purchases in the past. We cannot say that our problem is to find how the system adapts to the data if the data are changing with the adaptation (*Duesenberry, 1949[1967], p. 14*).

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

Assim como Leibenstein (1950), Duesenberry percebe que, ao considerar a interpessoalidade das preferências, inviabiliza-se a premissa de aditividade das demandas individuais. Com isso inviabiliza-se também a

¹ Duesenberry aponta que a teoria da utilidade marginal surgiu como alternativa à teoria do valor clássica, e por isso: “None of the originators of the utility theory gives any extended discussion of changes in preferences” (*Duesenberry, 1958[1967], p. 14*). É importante notar que a teoria da utilidade marginal foi crucial para tangenciar a insuperável discussão acerca dos determinantes do valor da Escola Clássica.

utilização da teoria da utilidade marginal como base teórica das curvas de demanda tanto de mercados específicos quanto da demanda agregada. Porém, enquanto Leibenstein propõe uma adaptação da interpessoalidade aos modelos microeconômicos de utilidade marginal, Duesenberry apresenta uma abordagem empírica dos fenômenos macroeconômicos.

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

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

Todavia, pode-se perceber clara confluência entre os pressupostos e conclusões apresentados por Duesenberry com o disposto por Veblen na TCO. Alguns deles são: interpessoalidade de preferências; comportamento habitual; inelasticidade do padrão de consumo estabelecido, mesmo diante de reduções na renda aferida; a maneira como os hábitos de pensamento se tornam instituições, e como essas se tornam autônomas e independentes dos hábitos que as originaram²; a relação direta entre consumo e autoestima³; e a capacidade de o mesmo bem prover ao mesmo tempo conforto físico e cumprir objetivos sociais. Fica evidente que a crítica do autor se resume à não operacionalidade matemática do método vebleniano. Ao afirmar que Veblen se pautava por um *historical approach*, nota-se ainda que Duesenberry (1949[1967], p. 14) não estava ciente do método institucionalista evolucionário desenvolvido pelo autor. É importante ressaltar que a TCO não apresenta de maneira explícita o método vebleniano. Esse fato

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

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

pode ter gerado um viés na compreensão da obra de Veblen em gerações de autores que se circunscreveram à leitura da TCO em detrimento de uma compreensão geral da obra de Veblen.

Não obstante suas críticas, Duesenberry trouxe contribuições importantes para o institucionalismo, para as teorias de desenvolvimento econômico, e para a literatura sobre *marketing e business* (Mason, 2000). Um dos pontos mais importantes discutidos em sua obra se refere à *hipótese de renda relativa*. De acordo com ela, a taxa de poupança dos agentes não depende de sua renda absoluta, mas sim de sua posição na estrutura de distribuição de renda de determinada região. O mesmo argumento se estende para a taxa de poupança média. Ou seja, da mesma forma que o nível de renda não determina a taxa de poupança de uma família, a renda agregada também não determina a poupança agregada. Dado que a posição na estrutura de renda é uma situação não diretamente observável, essa só é percebida através da comparação entre padrões de consumo. Nesse ponto, o autor apresenta outra importante proposta: o *efeito demonstração*. Esse equivale às situações nas quais o agente aumenta seu gasto corrente devido ao contato com bens *superiores*⁴. Sendo assim, mantida constante a renda, esse aumento se dá exclusivamente através da diminuição da taxa de poupança.

De acordo com a hipótese de renda relativa, famílias dos percentis superiores de renda poupam mais justamente por estarem numa posição relativamente superior, e não por sua renda absoluta ser maior. Sob o ponto de vista do consumo, essas famílias despendem um percentual menor da renda em bens demonstrativos pelo mesmo motivo. O mecanismo no qual a poupança de determinado agente é afetada pelo consumo dos demais indivíduos é semelhante ao que ocorre com o nível de preços. Por exemplo, caso um aumento de renda seja acompanhado de aumento dos preços, há anulação do incentivo à elevação da taxa de poupança. Da mesma forma, caso o aumento da renda de um agente seja acompanhado por aumento do padrão de consumo dos demais agentes próximos, o primeiro será impelido a substituir poupança por consumo, de modo a acompanhar o novo padrão.

Em suma, dada a hipótese de renda relativa, o efeito demonstração gera uma redução dos níveis de poupança. Essa, por sua vez, reduz o inves-

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

timento e a renda futura. Além dessa tese central, Duesenberry chega a outras conclusões importantes: a) consumo e poupança podem variar sem qualquer alteração da renda presente, das expectativas de renda futura, dos preços dos bens e da taxa de juros; b) dado que o consumo futuro depende do padrão de consumo presente, e que o padrão de consumo presente depende do padrão do consumo dos demais agentes, conclui-se que o consumo futuro depende do padrão de consumo presente dos demais agentes; c) devido ao componente habitual, no curto prazo as famílias tendem a manter o padrão de consumo mesmo diante de reduções significativas de renda, ou seja, incorrem em endividamento para manter o padrão de gastos⁵. Esse mesmo componente habitual explica a defasagem temporal na adaptação a um padrão de consumo superior mediante elevação na posição relativa na estrutura de renda; d) aumentos generalizados de renda, mantendo-se sua distribuição constante, não afetam a taxa de poupança agregada e; e) uma distribuição de renda mais igualitária *pode* gerar elevação na taxa de poupança agregada no longo prazo (após mudança nos hábitos dos agentes afetados). Essa seria consequência de uma menor exposição a padrões de consumo superiores.⁶

A proposta de renda relativa de Duesenberry responde ao aparente “paradoxo da poupança” que desafiava economistas à época. Esse paradoxo compreende a constatação, obtida a partir dos dados do Produto Interno Bruto (PIB) e poupança norte-americanos, de que, apesar de a renda média ter aumentado regularmente nas décadas anteriores, a taxa de poupança média se manteve em níveis aproximadamente constantes. O autor ressalta que apesar de aumentos generalizados no padrão de renda, a estrutura hierárquica de classes não havia sofrido alterações significativas. Essa análise empírica corrobora sua teoria da renda relativa, na qual a taxa de poupança é influenciada de maneira mais intensa pela renda relativa, em detrimento da renda absoluta.

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

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

2.1 A tentativa de dissociação entre *efeito demonstração* e consumo conspícuo

Para Duesenberry, a necessidade de consumir bens superiores advém do impulso humano primordial de melhorar as próprias condições de vida.⁷ A *demonstração* se refere à *existência* de bens superiores, não ao consumo desses por outros agentes. Porém, em sua própria argumentação, o autor afirma que a existência de um padrão superior de consumo só é percebida a partir da *exposição* deste através do consumo dos demais indivíduos. Essa tentativa de dissociar o efeito demonstração do comportamento emulativo gera uma frágil dualidade na proposta de Duesenberry. A esse respeito, o autor afirma: “*What kind of reaction is produced by looking at a friend’s new car or looking at houses or apartments better than one’s own? The response is likely to be a feeling of dissatisfaction with one’s own house or car*” (Duesenberry, 1949[1967], p. 27). Porém, logo no parágrafo seguinte, ele destaca que “*the effect need not depend at all on considerations of emulation or “conspicuous consumption”*” (*ibid.*, p. 27-28). Ou seja, ele descreve o conceito de emulação e a seguir afirma não se tratar de um comportamento emulativo⁸.

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

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

Para entender esse ponto é necessário analisar mais detidamente como os agentes percebem a diferença entre bens segundo Duesenberry. O autor

7 Ver citação na nota de rodapé 3.

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

afirma que agentes de uma mesma região, no mesmo momento histórico, possuem percepção unificada acerca da escala de qualidade dos bens disponíveis. A variabilidade do consumo em torno dessa média nas preferências se deve à publicidade, prestígio de *fashion leaders* e diferença de preços. Assim, a variabilidade é menor em grupos homogêneos (classes sociais, idade, região), e maior para bens recreacionais ou adquiridos por características estéticas.

O principal problema na argumentação de Duesenberry é considerar as diferenças estéticas conjuntamente com as diferenças técnicas. Com relação às últimas, não há qualquer problema na lógica do autor. Porém, a superioridade estética deve ser considerada exclusivamente sobre padrões sociais. Sobre esse ponto, McCormick (1983, p. 1.126) questiona: *why are new fashions "superior" to old fashions?* A resposta já havia sido dada por Veblen na TCO e equivale justamente ao comportamento de consumir conspícuamente. O senso estético é um substrato da competição entre consumidores. Esses tentam sobrepujar a capacidade pecuniária dos demais através da demonstração do seu padrão de consumo. Devido à sua capacidade pecuniária superior, as classes mais ricas estabelecem um padrão estético que será emulado pelas classes de menor renda. Esse comportamento emulativo contamina as preferências acerca dos bens cuja escolha se dá primordialmente por diferenças técnicas. Pelas razões apresentadas anteriormente, este artigo propõe que o comportamento incentivado pelo *efeito demonstração* equivale ao conceito de *emulação* descrito por Veblen.⁹

No que tange à abordagem *mainstream*, Frank (1985) aponta que a hipótese da renda relativa de Duesenberry foi rapidamente relegada a breves referências históricas de rodapé.¹⁰ Apesar de a teoria oferecida pelo autor resolver o “paradoxo da poupança”, houve forte resistência na ortodoxia em aceitar uma “teoria social do consumo”. Essa oposição se deu primordialmente pela inconsistência do efeito demonstração com o método individualista racional da economia tradicional. Em confluência com Frank, Mason (1998; 2000) considera que apesar de ter sido imediatamente reco-

.....
9 Johnson (1951), Frank (1985) e Mason (1998, 2000) sequer diferenciam os conceitos de efeito demonstração e de comportamento emulativo. Em outras palavras, os autores ignoram a tentativa de Duesenberry de dissociar o efeito demonstração da literatura sobre consumo conspícuo.

10 Frank ressalta que já no final dos anos de 1970 dois dos mais importantes manuais de macroeconomia (Gordon, 1978; Sargent, 1979) sequer faziam referência à teoria da renda relativa de Duesenberry.

nhecida por Kenneth Arrow (1950), George L. S. Shackle (1951) e – com ressalvas metodológicas – por A. C. Pigou (1951), sua influência foi bastante restrita. Frank (1985) e Canterbury (1998) afirmam que a tese de Duesenberry causou bastante ressonância, porém por um período muito curto de tempo, dado que perdeu importância diante da “hipótese do ciclo de vida”; de Brumberg e Modigliani (1955); e da “hipótese da renda permanente”; de Friedman (1957). Ressalta-se que essas últimas foram amplamente aceitas por serem cuidadosamente fundamentadas no comportamento individual de maximização de utilidade e, curiosamente, falharam em prover alguma explicação para a correlação entre poupança e nível de renda.¹¹ Diferentemente do que ocorreu na economia convencional, Duesenberry foi uma importante influência na literatura clássica acerca do desenvolvimento econômico. Esse será o tema da próxima seção.

3 O efeito demonstração internacional de Ragnar Nurkse: efeitos deletérios do consumo conspícuo sobre países em desenvolvimento

Conforme mencionado anteriormente, a teoria de Duesenberry influenciou contribuições importantes para a discussão sobre desenvolvimento econômico. Entre essas, destaca-se a obra de Ragnar Nurkse (1952; 1953). O autor propõe que o estado de desenvolvimento de um país, assim como suas políticas econômicas, é fruto de um processo de causação cumulativa determinado por suas particularidades históricas e geográficas. Porém, não é incomum ocorrer o descolamento das políticas adotadas com as exigências contemporâneas.¹²

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

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

Nurkse aponta que o modelo de desenvolvimento baseado na transferência líquida de capital dos países centrais para os países periféricos, apesar de relativamente bem-sucedido até o século XIX, não era mais observado a partir do início do século XX. Particularmente no período pós-Segunda Guerra Mundial, observava-se uma completa reversão do fluxo internacional de capitais. Em função disso, a superação do subdesenvolvimento não poderia ser baseada no estímulo ao setor exportador de *commodities*. Pelo contrário, essa só seria possível através do estímulo a um crescimento *balanceado* entre *todos* os setores econômicos. A partir da expansão generalizada do mercado interno ocorreriam retornos crescentes de escala tanto na acumulação de capital quanto na criação de demanda.

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

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

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

Todavia, a taxação na importação de bens de luxo não implica inequivocamente o aumento da taxa de formação de capital dos países subdesenvolvidos. Isso porque uma substituição da importação de luxo – ou semiluxo

– por bens de capital *pode* ser acompanhada por uma redução da produção – e manutenção – de bens de capital nacionais. Em outras palavras, passa-se a importar os bens de capital antes produzidos internamente. Uma exceção ocorre quando a indústria doméstica de luxo é capaz de substituir a importação reprimida pela taxaço. Nesse caso, a importação de capital passa a se destinar à indústria de luxo nacional. Com relação a esse último caso, Nurkse (1952, p. 581) salienta que: “*But since it applies to the luxury and semiluxury type of goods, whose imports are restricted, the result will be that the country’s capital supplies, scarce as they are, and painfully brought into existence, will be sucked into relatively unessential uses*”.

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

3.1 O efeito demonstração planejado de Alpha Chiang: o papel de herói da demonstração e a defesa da desigualdade

Posteriormente, Chiang (1959) relativiza as consequências danosas do efeito demonstração internacional apresentado por Nurkse. A partir do conceito de *economia dual*, Chiang apresenta um modelo no qual os países subdesenvolvidos são divididos em duas grandes áreas: os *contact-points* e as *hinterlands*¹³. As primeiras representam regiões desenvolvidas – comercial, industrial e financeiramente – que estão em contato direto com os padrões culturais e sociais dos países desenvolvidos. Esses setores são definidos por: a) acumulação abundante de capital e poupança; b) estrutura institucional adaptada à introdução do padrão de consumo dos países desenvolvidos; c) alta capacidade empreendedora; d) hábitos de trabalho semelhantes aos padrões dos países desenvolvidos¹⁴; e) maior adaptação

13 Nesse contexto, *hinterlands* pode ser satisfatoriamente traduzido como *área remota*.

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

à tecnologia e às técnicas de gerência modernas. Em resumo, é nesse setor que estão as configurações propícias ao desenvolvimento de atividades econômicas dinâmicas.

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

Em contrapartida, as *hinterlands* possuem atributos diametralmente opostos que geram ao mesmo tempo baixa propensão marginal a consumir e uma estrutura de preferências composta por um leque bastante limitado de bens. Ou seja, aumento da renda nesse setor não necessariamente resulta em aumento de consumo. A relativização dos efeitos danosos do comportamento emulativo se refere a sua proposta de *planned "demonstration effect"* (Chiang, 1959, p. 256, aspas do próprio autor). Esse equivale a uma exposição das *hinterlands* aos padrões dos *contact-points*, de modo que haja nas primeiras uma emulação não só do consumo, mas também dos hábitos de trabalho e dos métodos de organização e produção presentes nos últimos. Essa exposição guiada deve ser acompanhada de restrições às importações de luxo para, assim, estimular a destinação da poupança disponível às novas oportunidades de investimento doméstico. Chiang baseia-se no diagnóstico de Nurkse de que o subdesenvolvimento desses países se deve ao espectro limitado de atividades econômicas dinâmicas. Devido à incapacidade de desenvolvimento autônomo em diversos setores, a demanda não é suficientemente estimulada. Em outras palavras, trata-se de uma situação contrária à lei de Say. Na prática, ao expandir a participação das *hinterlands*, o *planned "demonstration effect"* funcionaria como estímulo a investimentos "sincronizados" que atingiriam a totalidade do sistema econômico. Em resumo, o *papel de herói* desempenhado pelo efeito demonstração só ocorreria em áreas isoladas; com baixa propensão marginal a consumir; poupança e renda disponível; e acompanhado por política pública de redução de importações. Nessas condições poderia haver um incentivo à produção, acompanhado de uma redução

do que Chiang (1959, p. 258) chama de “*cultural limitation to the development of demand*”. O mecanismo funciona como uma tentativa de forçar que as preferências de novos agentes introduzidos ao mercado emulem o padrão dos *contact-points* no consumo de bens nacionais. Curiosamente, essa solução envolve a manutenção – pelo menos temporária – da dualidade entre segmentos sociais.

Contudo, há que se mencionar que existe uma lógica problemática na argumentação de Chiang. Na sua proposta, as oportunidades de investimentos advindas da maior inclusão da *hinterland* geram redução *natural* do efeito demonstração internacional nos *contact points*. Entretanto, essa só ocorre se for acompanhada de uma política pública de redução de importação de luxo na *hinterland*. Em outras palavras, nos *contact-points* seria permitida a emulação dos padrões internacionais, porém, na *hinterland*, essa deveria ser restrita. Caso contrário, com o afrouxamento da restrição às importações, ocorreria um vazamento da renda disponível que iria impedir o *papel de herói* do efeito demonstração. Ao citar indiretamente Elliot (1955), Chiang (1959, p. 256) deixa clara a base dessa proposta de política pública de manutenção de segmentação social:

The hinterland consumption attitude also seems contradictory to the frequently heard remark that the people of the poorer nations today are determined to improve their standards of living. How can they improve their living standards if they refuse to rise to a higher level of consumption? This seeming contradiction, however, can be explained away by the fact that the firm determination for economic development represents in most cases only the attitude of the intelligentsia of those countries, and does not necessarily reflect the desires of the masses¹⁵.

Nota-se que o papel de herói do efeito demonstração apresentado por Chiang representa apenas uma faceta da percepção de parte da população acerca dos benefícios da emulação. Segundo Galbraith (1958[1998]), um segmento da sociedade participa de uma defesa ativa da desigualdade. Essa se baseia na tese de que a desigualdade incentiva as classes inferiores a buscarem uma situação econômica mais próxima da camada mais rica. Com isso, ocorre aumento da quantidade e produtividade do trabalho, que, por sua vez, gera produção e renda e, por fim, eleva o nível de bem-estar da sociedade como um todo. Dado que a diferença de renda não é observável, o consumo conspícuo desempenharia papel essencial, pois serviria como mecanismo divulgador das virtudes da desigualdade.

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

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

Nessa perspectiva, a taxaçoão com objetivo de promover igualdade de renda interrompe a fruição da riqueza e, por consequência, reduz o incentivo ao esforço e à iniciativa individual. Nos Estados Unidos, tamanha é a força da instituição desenhada anteriormente que o argumento contrário ao aumento de impostos sobre a classe superior é compartilhado por parte dos seguimentos menos abastados da população. Assim, nas palavras de Galbraith (1958[1998], p. 68):

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

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

3.2 O efeito demonstração Hirsch/Veblen de Jeffrey James

Nurkse (1953) repete quase *ipsis litteris* a tentativa de Duesenberry (1949) de dissociar o efeito demonstração da emulação no sentido vebleniano. James (1987, p. 452) aponta que essa dissociação abstrai da análise a maneira como os agentes dos países pobres “*become responsive to, and predisposed to search for, the knowledge about advanced country products that is transmitted through the demonstration effect*”. Em outras palavras, exclui-se da análise a forma como as preferências são modificadas, e, mais especificamente, porque alguns agentes (e alguns países) são mais suscetíveis à demonstração. A esse respeito, James categoriza alguns dos determinantes do nível de suscetibilidade ao efeito demonstração internacional: a) tipo de educação formal recebida; b) proximidade da estrutura produtiva e institucional com os padrões dos países ricos; e c) nível de exposição à mídia de massa. Destaca-se que a estrutura produtiva e institucional é evidentemente influenciada pelo passado colonial dos países subdesenvolvidos¹⁶.

James propõe uma alternativa do efeito demonstração internacional na qual o conceito de emulação assume papel declaradamente central. O autor incorpora a proposta vebleniana de que todo e qualquer bem possui características conspícuas e não conspícuas.¹⁷ Dessa forma, o efeito demonstração modifica a estrutura de preferências de modo a intensificar a inclinação pelo componente conspícuo. Incorporando a literatura de bens posicionais iniciada por Hirsch (1977[2005]), James mostra que o consumo por motivação conspícuo é posteriormente percebido como *completamente* ilusório.¹⁸ Assim, o efeito demonstração se divide em *ex-ante* – momento no qual intensifica-se a necessidade de emulação – e *ex-post* – após o consumo os agentes se *deceptionam* com o bem-estar auferido e voltam a desejar as características não posicionais. Em suma, enquanto para Duesenberry e Nurkse a escolha se dá entre atributos modernos ou tradicionais, para James essa dualidade se deve aos componentes posicionais ou não posicionais. A essa alternativa o autor denominou de efeito demonstração *Hirsch/Veblen*.

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

17 A respeito da pervasividade do consumo conspícuo para Veblen, ver Camatta e Salles (2022). Para uma discussão recente acerca de “todo consumo é conspícuo”, ver Mayhew (2002).

18 A contribuição de Hirsch (1977[2005]) acerca da economia posicional será discutida na seção 6.

Dessa forma, no modelo de James os agentes sacrificam o consumo de bens por motivos de necessidade (não posicionais) para consumir bens supérfluos e conspícuos (posicionais). Esses últimos são constantemente modificados e a cada reintrodução ao mercado são incorporadas novas características voltadas a atrair os consumidores de alta renda. Em outras palavras, a cada lançamento ou relançamento, esses bens têm suas características posicionais acentuadas. Além de contribuir diretamente para a problemática do desperdício de recursos advindo da obsolescência programada, o componente dinâmico de acentuação das características posicionais implica o aumento progressivo dos preços. Esse, por sua vez, gera progressivas realocações de consumo de bens não posicionais para bens posicionais. Segundo James, a mudança para padrões mais intensivos em consumo conspícuo foi acompanhada do aumento generalizado de renda nos países desenvolvidos entre os séculos XIX e XX. Esse processo tende a ser interrompido nos países subdesenvolvidos devido à concentração de renda e às restrições na balança de pagamentos. A seção seguinte avança na análise dos efeitos do consumo conspícuo para países em desenvolvimento a partir da perspectiva estruturalista de Celso Furtado.

4 O mimetismo cultural no contexto do estruturalismo cepalino de Celso Furtado

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

O movimento de elevação salarial resultante do primeiro motor incentiva os empresários a introduzirem inovações poupadoras de trabalho. Esse fenômeno equivale ao segundo motor do desenvolvimento, denominado

por Furtado de “acumulação-incorporação de invenções”. A oferta dos novos bens é geralmente direcionada às elites, gerando um movimento contrário ao observado no primeiro motor, ou seja, de afastamento entre os padrões de consumo. De maneira geral, esse processo implica a diversificação do consumo das classes superiores, o avanço tecnológico, a elevação do coeficiente de capital por população ativa, e a concentração de renda. Esses fatores tendem a reduzir a remuneração do capital. Isso, por sua vez, impulsiona o empresariado novamente a pôr em marcha o primeiro motor.

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

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

Diferentemente da industrialização dos países desenvolvidos, baseada na elevação dos salários e no consumo de massa, “o capitalismo periférico engendra o *mimetismo cultural* e requer permanente concentração de renda a fim de que as minorias possam reproduzir as formas de consumo dos países cênicos”¹⁹ (Furtado, 1974, p. 45, grifo nosso). Essa concentração responde de maneira diretamente proporcional à intensidade das novas ofertas de bens nos países ricos.²⁰ O mimetismo cultural é ainda reforçado pelo in-

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

20 Dessa forma, o mimetismo cultural engendra um processo de *modernização sem desenvol-*

teresse das multinacionais na uniformização internacional dos padrões de consumo. Os efeitos dessa evolução ultrapassam a esfera econômica dado que a disparidade entre os níveis de renda e de consumo também tem efeitos diretos no nível de instabilidade institucional e política (Furtado, 1974).

Furtado (1971) afirma que as elites têm sua cesta de consumo definida unicamente por padrões sociais (com destaque para os padrões internacionais) e pela disponibilidade de bens ofertados. Ou seja, diferentemente da maioria da população, que tem seu consumo limitado pelo nível salarial, a elite econômica não tem seu consumo limitado por sua renda. Assim, além de não sofrer flutuações dado o nível de renda geral, esse padrão de consumo só pode ser aumentado mediante a introdução de novos bens no sistema. Devido ao alto grau de diversificação e à complexidade do processo industrial para a produção dessas cestas de consumo, o nível de capital por pessoa necessário para sua produção tende a ser elevado²¹.

Para Furtado, o consumo das elites não constitui por si só um problema ao desenvolvimento. Pelo contrário, esse é um dos motores para o mesmo. O problema ocorre somente quando a concentração de renda impede que tal consumo seja disseminado para o restante da população, pois isso implica numa deficiência de demanda agregada, que, por fim, tende a frear o crescimento econômico. Além disso, essas limitações do mercado interno tendem a inviabilizar os ganhos de escala da produção industrial. Esse contexto dificulta a capacidade da industrialização em funcionar como mecanismo transformador da estrutura social. Nas palavras do autor:

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

Com relação ao caso específico do Brasil, Furtado (1974; 1991) destaca o importante papel do Estado no estímulo de um mercado consumidor minimamente capaz de consumir de acordo com os padrões dos países centrais. Segundo o autor, a partir da segunda metade da década de 1960,

.....
vimento (Furtado, 1974, p. 97).

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

foram implementadas políticas deliberadas (creditícia, fiscal e de redução do salário mínimo) de concentração de renda. Essas tinham o objetivo de tornar o país atrativo à instalação e expansão de subsidiárias multinacionais.²² Essa política gerou uma condição na qual quanto mais concentrada a renda, maior a expansão do PIB. Ou, nas palavras do autor: “quanto mais concentrada a renda, mais privilégios se criam, maior é o consumo supérfluo, maior será o crescimento do PIB” (Furtado, 1974, p. 116).²³

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

Novamente, a concentração do consumo gera efeitos para além da esfera econômica, entre elas: a) dado que estatísticas positivas no PIB são capitalizadas politicamente, há o fortalecimento dos grupos responsáveis pela própria política de concentração de renda; b) dado que a maior parcela da população pobre se encontra nas regiões mais pobres, há aumento da desigualdade regional; c) dada a configuração de renda da população negra, parda e feminina, a maior concentração tende a agravar a discriminação estrutural com relação a esses setores sociais.

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

Se estas [oportunidades de investimento] são limitadas por outros fatores, a concentração de renda poderá traduzir-se em hipertrofia de formas prestigiosas de consumo. A experiência dos países latino-americanos tem indicado que o coeficiente de consumo dos grupos de altas rendas tende a permanecer estável a longo prazo (Furtado, 1974, p. 256, comentário entre colchetes nosso).

Com relação às formas de superar essa problemática, Furtado (1991) afirma que a *deformação estrutural* do subdesenvolvimento não é superada naturalmente através do livre mercado. Assim, seria necessário “realizar um

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

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

esforço deliberado, visando alterar o *efeito demonstração* (corrigir o perfil da demanda moderando certas formas de consumo) e elevar a poupança” (Furtado, 1991, p. 153, grifo nosso).

Percebe-se que há proximidade explícita da proposta acerca de mimetismo cultural de Furtado com os conceitos de emulação e de efeito demonstração apresentados anteriormente. Nesse sentido, concorda-se com Vilaça Júnior e Conceição (2021) de que, além da similaridade dessas teses, há também forte proximidade teórica entre a análise acerca do subdesenvolvimento do estruturalismo cepalino e a proposta institucionalista vebleniana de “causação cumulativa”²⁴. Discorda-se, porém, da posição dos autores de atribuir a proposição do efeito demonstração a Galbraith. Conforme foi visto, esse é de autoria de Duesenberry (1949).²⁵

É importante ressaltar que as contribuições dos estruturalistas cepalinos com relação ao mimetismo cultural, apesar da similaridade com a vertente internacional do efeito demonstração, não derivam diretamente de Nurkse. O que se percebe, a partir dos escritos de Furtado, é que, de fato, ocorreu o caminho inverso, dado que as propostas teóricas de Nurkse se basearam nos “dados que haviam sido postos em evidência por Prebisch”²⁶ (Furtado, 1971, p. 247), e que o esforço de teorização de Nurkse “veio completar os trabalhos empíricos que havia realizado a CEPAL nesse setor particular” (Furtado, 1971, p. 250).

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

.....
24 A respeito do conceito de *causação cumulativa*, ver Camatta e Salles (2022). Para outras importantes contribuições recentes acerca da proximidade entre o estruturalismo furtadiano e a obra de Veblen, ver: Baldarenas *et al.* (2020), Lopes (2023) e Maltaca e Almeida (2023). Ressalta-se que, infelizmente, devido à data de publicação dos dois últimos, não foi possível utilizá-los na elaboração desta seção.

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

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

5 O efeito dependência e A sociedade afluyente, de John Kenneth Galbraith

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

Galbraith destaca a fragilidade de um ponto fundamental da econômica ortodoxa: a soberania do consumidor (*consumer sovereignty*). Para ele, as necessidades e preferências do consumidor são criadas através da publicidade e sustentadas a partir do comportamento emulativo.²⁷ Assim, os agentes só tomam conhecimento de suas necessidades quando essas são “*synthesized, elaborated and nurtured by advertising and salesmanship*” (Galbraith, 1958[1998], p. 9). Em outras palavras, dado que é a produção que cria as próprias necessidades que virá a suprir, é o produtor que desempenha o papel principal nas relações sociais de consumo. A essa relação em que a demanda é criada pelo mesmo processo que a satisfaz Galbraith denominou “efeito dependência”.²⁸

A principal implicação dessa lógica é que a expansão da produção não acarreta maior saciedade nem aumento no nível de bem-estar social. O que de fato ocorre é uma renovação dos desejos dos agentes que passam a almejar novos bens. Esses são introduzidos pela produção e têm sua demanda estimulada pela publicidade e pelo comportamento emulativo.

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

28 Para uma perspectiva recente acerca do *mito da soberania do consumidor*, ver Verbicario e de Oliveira (2022).

Esse processo de “perseguição da própria cauda”, além de gerar insatisfação crônica, ainda enseja alguns graves problemas.

O primeiro deles está relacionado ao fato de que, embora a afluência seja atingida de maneira desigual entre as classes sociais, o efeito do comportamento emulativo e da publicidade atinge todo o espectro social.²⁹ Assim, a criação de desejos opera “on those who can afford and those who cannot” (Galbraith, 1958[1998], p. 140). O resultado é a intensificação do endividamento das famílias mais pobres. Segundo o autor, nos Estados Unidos (entre 1952 e 1998) o aumento do consumo foi acompanhado por um aumento mais do que proporcional nas taxas de endividamento das famílias. Dadas as implicações dos processos econômicos financiados por endividamento, numa análise *ceteris paribus*, o aumento do consumo advindo do efeito dependência, necessariamente, tem um limite. O autor descreve um mecanismo de bolha, na qual ao atingir o limite, os consumidores não seriam capazes de honrar os compromissos contratados, fato que geraria redução drástica do consumo. Todo o processo é exacerbado pelo componente cíclico da economia, na qual há expansão do crédito em períodos de crescimento e redução deste em períodos de crise. O efeito dependência acirra os ciclos, pois incentiva os agentes a contraírem mais empréstimos nos períodos em que estes são menos necessários.

É importante ressaltar a diferença da análise referente à proposta de Duesenberry acerca da relação entre consumo demonstrativo e poupança. Duesenberry parte da lógica clássica da lei de Say, na qual a redução nos níveis de poupança gera redução do investimento. A análise de Galbraith está voltada à insustentabilidade de um crescimento econômico baseado no efeito dependência e no endividamento das famílias. É importante ressaltar que sobre a causalidade entre poupança e investimento Galbraith pode ser enquadrado na tradição pós-keynesiana e, por consequência, se afasta da teoria tradicional dos fundos de empréstimo.

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

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

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

O problema do *déficit* de bens públicos não se restringe às camadas mais pobres. A fruição do número crescente de bens consumidos exige uma oferta de bens públicos proporcional – infraestrutura rodoviária, segurança pública e sistemas sanitários para lidar com a rápida obsolescência. Caso contrário, o consumidor será exposto a um tráfego intenso, aumento de acidentes, crime e poluição. Desde a publicação de *A sociedade afluyente* alguns desses problemas já atingiram – ou estão próximos a atingir – um ponto de não retorno. Na popular passagem citada a seguir o autor ilustra de maneira vívida o resultado do desequilíbrio entre a oferta de bens públicos e privados.

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

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

6 O paradoxo da afluência e a economia posicional de Fred Hirsch

Passadas quase duas décadas da publicação de *A sociedade afluyente*, Fred Hirsch (1977[2005]) publica a obra *Social Limits to Growth*. Através da in-

trodução do conceito de economia posicional o autor leva adiante – com algumas ressalvas – a análise galbrathiana acerca dos problemas que acometem as sociedades que superam o subdesenvolvimento. É importante ressaltar que a discussão de economia posicional engloba não somente o consumo conspícuo, mas também outros importantes limites sociais ao crescimento, tais como: recursos naturais, infraestrutura, educação, deterioração urbana, ocupações profissionais superiores (privadas e públicas) e cooptação do Estado por interesses privados.

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

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

Os problemas relacionados ao consumo conspícuo se encaixam no segundo caso e têm origem no próprio processo de superação das restrições materiais. Isso porque o crescimento econômico atinge de forma desigual uma sociedade já caracterizada por desigualdade. Assim, o crescimento generalizado da renda desloca toda a estrutura social para cima, mantendo

disparidades entre os níveis. O resultado é um processo de frustração permanente, dado que, não obstante os sucessivos avanços econômicos, os estratos inferiores jamais serão capazes de usufruir do mesmo padrão das classes superiores. Esse caso ilustra um problema crônico de sinalização: o sistema mostra que o aumento de trabalho, renda e consumo farão com que o agente ocupe uma posição superior na hierarquia social, *ex-post*, o que de fato ocorre é uma mudança no padrão almejado. Dado que há progressivo aumento da necessidade de esforço individual e recursos para a obtenção do mesmo nível de satisfação, esses passam a ser redirecionados dos setores realmente capazes de gerar bem-estar social – a economia material.

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

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

Com base no artigo de Roy Harrod (1958), Hirsch salienta que o usufruto de parte dos bens conspícuos (mansões, casas no campo, iates) exige o emprego intensivo de tempo em sua manutenção. Dado que o próprio consumo de um leque cada vez maior desse tipo de bem exige cada vez

mais tempo, o consumidor conspícuo precisa contratar quantidades crescentes de tempo alheio. Assim, esse consumo só é possível diante de um contingente significativo de agentes empregados em atividades demonstrativas de terceiros³⁰.

Hirsch (1977[2005], p. 10) deixa claro que sua obra não oferece sugestões com relação às políticas públicas voltadas à redução do consumo posicional: *“Collective action can involve familiar distortions and inefficiencies. The means to a collective solution may be inadequate. To the extent that this is so, the analysis put forward here carries no clear-cut implications for immediate policy”*. Mais especificamente sobre impostos e subsídios, o autor destaca que: *“The distortions involved in positional competition are so broad ranging that they are not easily amenable to the conventional correctives, notably indirect taxes and subsidies”* (*ibid.*, p. 54). Para Mason (2000), o autor possuía uma perspectiva pessimista na qual somente a modificação de longo prazo nos hábitos de pensamentos dos agentes seria capaz de reduzir o impacto da economia posicional.

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

7 Considerações finais

A partir do que foi apresentado neste artigo, conclui-se que o comportamento demonstrativo pode trazer consequências danosas às economias tanto dos países periféricos quanto dos países desenvolvidos. Essas estão relacionadas: à redução da poupança e do investimento; ao endividamento; à pressão sobre o câmbio e balança de pagamentos; ao incentivo à concentração de renda; à insatisfação crônica; ao desequilíbrio na alocação

.....
30 Os serviços de terceiros complementares ao consumo conspícuo foram denominados por Veblen (1899) de *consumo vicário*. Não foi encontrada na obra de Hirsch qualquer referência a esse conceito ou a Veblen, de maneira geral.

entre bens privados e bens públicos; ao monopólio dos bens posicionais; à frustração permanente das expectativas dos setores de menor renda.

Sob uma perspectiva da história do pensamento econômico, nota-se que na segunda metade do século XX há um ressurgimento no interesse acerca do consumo interpessoal. As contribuições do período podem ser divididas em dois grandes grupos: a abordagem microeconômica da *síntese neoclássica da teoria da classe ociosa* (Salles; Camatta, 2020), iniciada por Leibenstein (1950); e a abordagem macroeconômica, internacional e desenvolvimentista, que tem como primeira referência a obra de Duesenberry (1949). Essa última mantém no foco de análise a maneira como as preferências são formadas e transmitidas, assim como nas consequências sociais e econômicas desse tipo de consumo. Ressalta-se que, além do que foi discutido neste artigo, surgem no período contribuições importantes a respeito do consumo interpessoal na sociologia, psicologia, no *marketing* e na economia comportamental.

A partir das seções 2 e 3, pode-se concluir que as tentativas de dissociação do efeito demonstração – e de sua vertente internacional – dos conceitos de emulação e consumo conspicuo veblenianos, não só foram malsucedidas como fragilizam as propostas de Duesenberry e Nurkse. Na literatura econômica, essa dissociação foi ora questionada, ora completamente ignorada. Defende-se aqui que o efeito demonstração, em todas as vertentes apresentadas, pode ser considerado como uma perspectiva macroeconômica sobre o consumo conspicuo e sobre a emulação.

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

Segundo Hirsch, essa mesma lógica ocorre nas medidas de contabilidade social, inclusive a mais importante delas: o produto interno bruto. Esse fato gera uma dificuldade prática na formulação de políticas públicas vol-

tadas para a economia posicional. Conforme elucidado por Furtado, essa deficiência foi instrumental para as políticas públicas de concentração de renda e consumo postas em prática no Brasil, a partir da segunda metade da década de 1960.

Referências

- ARROW, K. J. Book review of *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior*. (James S. Duesenberry). *American Economic Review*, 1950.
- BALDARENAS, J. N.; CARDOSO, F. G.; REIS, C. F. de B. Luxo e subdesenvolvimento: reflexões sobre as possibilidades econômicas dos nossos netos. *Cadernos do Desenvolvimento*, v. 15, n. 27, 2020, p. 11-35.
- CANTERBERY, E. R. The Theory of Leisure Class and the Theory of Demand. In: SAMUELS, W. J. (ed.). *The Founding of Institutional Economics: The Leisure Class and Sovereignty*. London; New York: Routledge, 1998.
- CAMATTA, R. B.; SALLES, A. O. T. Consumo e taxação de bens conspícuos na ciência econômica: um debate entre a Escola Clássica, a Economia Institucional Original e John Maynard Keynes. *História Econômica & História de Empresas*, v. 25, n. 2, p. 349-379, 2022.
- CHIANG, A. C. The “Demonstration Effect” in a Dual Economy. *The American Journal of Economics and Sociology*, v. 18, n. 3, 1959.
- DUESENBERY, J. S. [1949]. *Income, Saving, and the Theory of Consumer Behavior*. New York: Oxford University Press, 1967.
- ELLIOTT, W. Y. *The Political Economy of America Foreign Policy: Its Concepts, Strategy, and Limits*. New York: Holt, 1955.
- FRANK, R. H. *Choosing the Right Pond: Human Behavior and the Quest for Status*. New York: Oxford University Press, 1985.
- FRANK, R. H. *Luxury Fever: Why Money Fails to Satisfy in an Era of Excess*. New York: The Free Press, 1999.
- FRIEDMAN, M. *A Theory of the Consumption Function*. New Jersey: Princeton University Press, 1957.
- FURTADO, C. *Teoria e política do desenvolvimento econômico*. São Paulo: Editora Nacional, 1971.
- FURTADO, C. *O mito do desenvolvimento econômico*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1974.
- FURTADO, C. *Os ares do mundo*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1991.
- GALBRAITH, J. K. [1958]. *The Affluent Society: Fortieth Anniversary Edition*. New York: Houghton Mifflin Company, 1998.
- GORDON, R. J. *Macroeconomics*. Boston: Little Brown, 1978.
- HARROD, R. The Possibility of Economic Satiety: Use of Economic Growth for Improving the Quality of Education and Leisure. In: *Problems of United States Economic Development*. New York: Committee for Economic Development, 1958, p. 207-213.

- HICKS, J. Mr. Keynes and the Classics: A Suggested Interpretation. *Econometrica*, v. 5, n. 2, p. 147-159, Apr. 1937.
- HIRSCH, F. [1977]. *Social Limits to Growth*. London: Taylor & Francis e-Library, 2005.
- JAMES, J. Positional Goods, Conspicuous Consumption and the International Demonstration Effect Reconsidered. *World Development*, v. 15, n. 4, 1987.
- JOHNSON, H. G. A Note on the Effect of Income Redistribution on Aggregate Consumption with Interdependent Consumer Preferences. *Economica*, v. 18, n. 71, 1951.
- KREGEL, J. Nurkse and the Role of Finance in Development Economics. *Working Paper*, 2007.
- LEIBENSTEIN, H. Bandwagon, Snob, and Veblen Effects in the Theory of Consumers Demand. *The Quarterly Journal of Economics*, v. 64, n. 2, p. 183-207, 1950.
- LOPES, H. C. O estruturalismo e a economia institucionalista original (EIO): uma aproximação teórica e as possibilidades de conciliação entre as abordagens de Celso Furtado e Thorstein Veblen. *Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política*, v. 23, 2023.
- MATALCA, J.; ALMEIDA, F. Connections between Thorstein Veblen's Institutionalism and Celso Furtado's Mature Writings. *Journal of Economic Issues*, v. LVII, n. 4, 2023.
- MAYHEW A. All Consumption is Conspicuous. In: FULLBROOK, E. *Intersubjectivity in economics: agents and structures*. London; New York: Routledge, 2002.
- MASON, R. *The Economics of Conspicuous Consumption: Theory and Thought since 1700*. Cheltenham & Northampton: Edward Elgar, 1998.
- MASON R. The Social Significance of Consumption: James Duesenberry's Contribution to Consumer Theory. *Journal of Economic Issues*, v. 34, n. 3, 2000.
- MCCORMICK, K. "Duesenberry and Veblen: The Demonstration Effect Revisited. *Journal of Economic Issues*, v. 17, n. 4, 1983.
- MODIGLIANI, E.; BRUMBERG, R. Utility Analysis and the Consumption Function: An Interpretation of Cross-Section Data. In: KURIHARA, K. K. (ed.). *Post-Keynesian Economics*. London: Allen & Unwin, 1955.
- NURKSE, R. Some International Aspects of the Problem of Economic Development. *The American Economic Review*, v. 42, n. 2. In: SIXTY-FOURTH ANNUAL MEETING OF THE AMERICAN ECONOMIC ASSOCIATION, 1952. *Papers and Proceeding...*
- NURKSE, R. Problems of Capital. *Papers and Proceedings Formation in Underdeveloped Countries*. Oxford: Basil Blackwell, 1953.
- PIGOU, A. C. Professor Duesenberry on Income and Savings. *Economic Journal*, 1951.
- SALLES, A. O. T.; CAMATTA, R. B. A interpretação marginalista do consumo conspícuo: inconsistências e limitações da síntese neoclássica da Teoria da Classe Ociosa. *Economia e Sociedade*, v. 29, n. 1, 2020.
- SCITOVSKY, T. Foreword. In: HIRSCH, F. [1977] *Social Limits to Growth*. London: Taylor & Francis e-Library, 2005.
- SARGENT, T. J. *Macroeconomic Theory*. New York: Academic Press, 1979.
- SHACKLE, G. L. S. Book Review of Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior (James S. Duesenberry). *Economic Journal*, 1951.

- TODOROVA, Z. Conspicuous Consumption as Routine Expenditure and its Place in the Social Provisioning Process. *American Journal of Economic and Sociology*, v. 72, n. 5, 2013.
- TODOROVA, Z. Consumption as a Social Process. *Journal of Economic Issues*. v. XLVIII, n. 3, 2014.
- VEBLEN, T. B. [1898a]. Por que a economia não é uma ciência evolucionária? In: SALLES, A. O. T.; PESSALI, H. F.; FERNÁNDEZ, R. G. *Economia institucional: fundamentos teóricos e históricos*. São Paulo, Unesp, 2017. p. 31-52.
- VEBLEN, T. B. The Instinct of Workmanship and the Irsomeness of Labor. *American Journal of Sociology*, v. 4, n. 2, p. 187-201, 1898b.
- VEBLEN, T. B. The Limitations of Marginal Utility. *Journal of Political Economy*, v. 17, n. 9, 1909.
- VEBLEN, T. B. *The Instinct of Workmanship and the State of the Industrial Arts*. New York: The MacMillan Co, 1918.
- VEBLEN, T. B. [1915]. *Imperial Germany and the Industrial Revolution*. Kitchener: Batoche Books, 2003.
- VEBLEN, T. B. [1899]. *The Theory of Leisure Class*. New York: Oxford University Press, 2007.
- VERBICARO, D.; OLIVEIRA, F. G. de. O mito da soberania do consumidor na era da hipermodernidade: a economia do nosso tempo e suas implicações no mercado de consumo. *Revista de Direito do Consumidor*, v. 141, p. 311–337, 2022.
- VILAÇA JÚNIOR, A. P.; CONCEIÇÃO, O. A. C. Conexões do pensamento de Celso Furtado com o institucionalismo vebleniano: hábitos, emulação e efeito-demonstração. *Nova Economia*, v. 31 n. 3, p. 929-954, 2021.

Sobre os autores

Rafael Barbieri Camatta – rbcamatta@gmail.com

Programa de Pós-Graduação em Economia da Universidade Federal do Espírito Santo, Vitória, ES, Brasil.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3781-7658>.

Alexandre Ottoni Teatini Salles – alexanderbureaux@gmail.com

Programa de Pós-Graduação em Economia da Universidade Federal do Espírito Santo, Vitória, ES, Brasil.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9074-2531>.

Agradecimentos

Este artigo foi desenvolvido com o apoio da Fundação de Amparo à Pesquisa e Inovação do Espírito Santo (FAPES) e da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES).

A inclusão da seção a respeito do conceito de mimetismo cultural se deve aos preciosos comentários dos professores Herton Castiglioni Lopes, Huáscar Pessali Filho e Octávio Augusto Conceição.

Contribuições dos autores

Rafael Barbieri Camatta: pesquisa, proposta, escrita do texto.

Alexandre Ottoni Teatini Salles: orientação, revisão.

Sobre o artigo

Recebido em 15 de dezembro de 2022. Aprovado em 02 de janeiro de 2024.